

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は観光客の入込が多い。特に、地方からバスを利用して訪れる観光客が非常に多く、6月の入込数は1～3月の4～5倍となっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温の高い日が続く、夏物の出足が早かったことに加えて、ボーナス商戦の影響もあり、客の購買意欲が増している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が8か月連続して前年を超えている。ただ、道内のグループ系列全体をみると、すべての地域でそのような状況になっておらず、道内全体として景気が回復しているということではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の上昇に伴い、夏物商品を中心に売上が好調である。更に一次産業の好調、公共工事の増加もあり、来客数の動きが良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較すると、たばこ増税の反動があるものの、気温の上昇に伴い、食品の売上が前年を大きく上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・まだ不安もあるが、新型車販売の効果で販売量が前年を超えた。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・旭山動物園ブームにかけりがみられ、宿泊客数が減少傾向にあるものの、宿泊単価、付帯収入単価共に高水準にあり、売上を支えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・旅行商品に対する問い合わせが多くなってきている。また、好天に恵まれたためか、特に個人型のレンタカー商品に人気集中している。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・天候の回復もあるが、来客数がやや増加傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・前年と比較すると、徐々にではあるが、利用者数が増加している。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今年は案件の出足が遅かったが、ここへ来て民間物件の受注が活発になっている。		
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・6月は好天が続いているが、一部の衣料店を除き前年と変わらない状況である。年金問題や定率減税の廃止に加えて、食肉加工の偽装問題などもあり、購買意欲が刺激されるような消費者心理になっていない。客は完全に守りの体勢となっている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数及び販売量が減少傾向にある。また客の低単価志向も強い。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・好天に恵まれたことから、季節商材の売上は前年を上回っているが、まだ消費動向が安定してきたとはみられない状態にある。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は安い物を買っており、客単価が上昇してこない。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先である飲食店の客の入込が、好天であっても伸びておらず、当社の売上も厳しいまま変わらない。	
	スーパー（役員）	来客数の動き	・同業者の新規開店が増えており、競合店が増えているが、来客数の動きに大きな変化はみられない。	
	スーパー（役員）	来客数の動き	・今年は昨年よりも気温が高く、総菜の相場が落ちていること、また低単価の夏物商品の売行きが良いことなどから、前年と比べて客単価が1.3ポイント落ち込んでいるが、来客数は4.1ポイント増加している。結果として既存店の売上は前年比103%と前月同様の数値で推移している。	
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・昨年はサッカーワールドカップがあった影響で、家電に動きがみられたが、今年はその反動もあり、昨年と比べると厳しい。	
	家電量販店（店員）	単価の動き	・フィルター掃除の必要ないエアコンなど、単価の高いエアコンが早い時期から動いている。また薄型テレビも相変わらず売れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・昨年は札幌エリアで地上デジタル放送が始まった影響で、薄型テレビの売上が大幅に増加したが、今年はその反動で、家電の柱である薄型テレビの売上が非常に厳しくなっている。一方で、今年気温が高いことから、エアコンをはじめとする季節商材の伸びが大きく、トータルすると昨年とほぼ変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・6月にボーナスが支給されているが、報道されているような消費の拡大は感じられず、逆に前年を下回っている状況である。
		その他専門店[医薬品](経営者)	単価の動き	・数年ぶりの暑い6月で季節商材の動きがやや良い。だが依然として客足は鈍く、相変わらず客の単価の高さに助けてもらっている状態である。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・石油製品価格の高止まりにより、消費者の節約気運が高まっている。
		高級レストラン(スタッフ)	単価の動き	・昼は一時的に満席となるが、その後が続かない。前月に引き続き客単価は5%減少しており、売上は2けたのマイナスとなっている。観光客の入込が悪い。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・夕食は前年を下回ったが、ランチが前年を超え、全体では変わらなかった。
		一般レストラン(スタッフ)	単価の動き	・相変わらず客単価の低下が続いている。来客数は前年に比べて3%増えているが、客単価が下がっているため、売上は前年並みであった。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・夏休みの旅行申込がそれほど多くなく、回復する気配もない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・YOSAKOIソーラン祭り等の各種イベントの効果も期待したが、思ったように数字が伸びず、前年実績を下回って推移している。またアフターファイブの客の動きも悪いようだ。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・先月までは好調に推移していたが、地方税の増額とそれに伴う健康保険料の大幅値上げのため消費意欲が低下している。今月の売上は前年比で8%ダウンしており、客が出費を抑える傾向が見受けられる。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・新年度を迎え新規発注が進むと予測された公共工事や、建築基準法の改正に伴い駆け込み着工が増大すると予測された民間工事のいずれもが低調な結果に終わっている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・相変わらずモデルハウス等への来場客が少ない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・相変わらず販売量が低下している。単価競争の影響もあり、非常に悪い状態が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店[土産](店員)	それ以外	・6月はボーナス支給月ではあるが、定率減税の廃止が実質的な増税の形となり、サラリーマンの手取収入が減少しているため、消費マインドにボディブローのように効いている。これまでのようにボーナスを消費に回すのではなく、貯蓄等の生活防衛に回すのではないかと懸念している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・ファッションのセール立ち上がり日が前年より1日早まり、6月としてはプラス要因となったが、初夏物、盛夏物の定価品の動きが振るわなかったことから、売上は前年実績を確保するのにとどまった。6月は月間を通じて気温が高かったが、マーケットが冷え込んでいるためなのか、盛夏物が期待ほど伸びていない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・今月の前半は気温上昇に伴い来客数が増加しており、売上もそれに連動していたが、後半に入ると、昨年のたばこ増税前の駆け込み需要の反動で売上が鈍化している。また、来客数の伸びと比べて、食料品の伸びが小さく、消費の低迷がうかがえる。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・今月は天候が良かったことから、イベントへの人も多かったが、それが売上に繋がっていない。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・今年4月から、函館への観光入込客数が前年を下回っている。特に5月の後半から6月に掛けてその動きが顕著である。函館の観光入込客数の典型的な指標であるロープウェイの利用者数も2~3割減って推移している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービスの動向を把握できる者	乗客数の動き	・5月に引き続き、乗客数が前年比で10%前後のマイナスとなっている。
	悪くなっている	タクシー運転手	乗客数の動き	・6月はYOSAKOIソーラン祭りや北海道神宮祭のイベントが行われたほか、北海道の観光シーズンが本番を迎えたことから、札幌に人が集まっており、ホテルなどは忙しいようであるが、タクシーの利用客は全く増えていない。特に平日の夜間の利用が極端に減っている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中規模の請負物件に底堅さがみられる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・先月に引き続き、荷物の動きが多少良くなっている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・鉄工関係は本州の好景気及び輸出好調の影響を受け、道内にも波及してきている。ただし、道内物件に関しては、6月20日の建築基準法改正により、大型物件の中でずれ込みが一部出てきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に立てた第1四半期の予想よりも実際の業績が堅調であり、緩やかであるが景況感は良くなっていると感じる。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・食肉加工偽装問題の発生による信用不安から、安価な商品を買ひ控える傾向が強まっている。また大手スーパー、量販店の再編による価格競争の拡大、円安による燃油価格の再高騰もあり、食料品製造業を取り巻く環境は厳しいまま変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・依然として競争が厳しいが、原材料コストの上昇に伴い、少しずつ単価上昇の話も出てくるようになってきた。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油高騰の影響等で個人消費も伸びず、また住宅の着工件数もあまり伸びていないので、住宅の周辺製品を製造販売している企業にとっては良くない状況である。
		金融業（企画担当）	それ以外	・中小企業の設備投資は低調であるが、大手自動車部品メーカーや産業廃棄物処理・再生工場の新設により、全体としては増加している。高水準で推移した投資用賃貸マンションは減少基調にある。公共投資削減の影響で土木建設業者は厳しい。観光関連は旭山動物園効果で、土産物を扱う水産加工業や菓子業者は堅調である。総じて景気は横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・4～5月と比べて、多少上向きの感があるが、全体的には依然として厳しい状態が続いている。
その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）		取引先の様子	・受注量の減少、単価の低下、燃料などのコスト上昇とマイナス要因が顕著であり、新規の設備投資意欲につながらない。	
やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・土地の売買が少なく、新築建物に関する工事も期待できない。	
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築関連の鉄骨加工に代表される金属加工業全般では、仕事量の減少により購買力、設備投資意欲共に減衰している。上期中に回復する見通しは薄く、下期に期待している状況である。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生が複数の企業から内定を得るなど、状況は大変良くなっている。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は0.48倍で、前年を0.07ポイント上回っている。新規求人数も前年を11.4%上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材紹介、人材派遣事業においては登録者の確保が業績を左右するが、6月はどちらの事業も登録者数がここ3か月では最も少なかった。ただし、就職、転職活動を中断しているとは考えにくく、企業の求人に直接応募しているのか、就職、転職活動の中だるみの時期に当たるのかのどちらかが要因として考えられるが、はっきりとは判断できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・本州中部地域への派遣請負会社の求人に勢いはあるものの、地元企業からの求人件数は横ばい状態である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・派遣、コールセンター、道外業務請負などは対照的に道内の個人消費、飲食業・小売業の求人件数は依然として前年を下回っている。また建設業の求人が30%減少しているなど、ここ数か月、建設業における減少が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の業種を除き、新規求人数が2か月連続して減少している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・小売業の一部や人材派遣業、コールセンター等で求人数の伸びが若干みられるが、全体的に求人件数が減少してきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業縮小等による事業主都合離職者が増加している。特に製造業からの離職者は女性が多く、パート勤務での就労を希望している。
	悪くなっている	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・夏に向かって夜間の来客数が増える時期であるが、前年以上に良い状況が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3か月前、及び前年同月と比べ、月間来客数にはほとんど変化が無いものの、1人当たりの購入単価は上昇してきており、実際に店頭で接客している時の感触でも、客の購買意欲は意外に強い。
	やや良くなっている	一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・金額的には前年並みとまではいかないものの、件数としては前年並みかそれ以上になっている。来客数が多いと活気が出る。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・まもなく公表される市内の通行量調査で判明することではあるが、落ち込んでいた近隣商店街の通行量が、ここ1、2か月は徐々に増えてきているようである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・中元商戦のスタートは好調である。また、気温が高く夏物衣料も今月に入り、ようやく持ち直し傾向となっている。ただし、天候要因に多分に影響されており、手放して喜べる状況にはない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前は前年割れだった来客数が、今月になってからは100%を超える状況で推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が高くなってきており、冷たい飲料などの動きが良く、単価も上昇している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月は気温が高かったため、クールビズ需要を含め、半袖商品などの売行きが例年よりも好調に推移しており、数字も上向いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・女性客を中心に来客数が増えている。また、同行者を含め、まとめ買いをする機会が増えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の増加とともに単価も上昇している。また、大型商品の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新型車の発表に伴い販売台数が伸びてきた。新型車は比較的高額なグレードが売れる傾向にあるため、販売単価も前年同期に比べ改善している。オプションも高額な物が出ているので全体的な収益確保にもつながっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ずっと販売不振が続いていたが、前月末あたりから売上が少しずつ伸びている。仏壇を扱っているが、周囲で亡くなる人が多かったことも影響している可能性がある。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・天候の影響もあって、例年より夏物の動きが早まっている。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・退職、異動に伴う歓送迎会、叙勲のお祝い、教師の集まりなど、前年までとは違った会合が増えており、単価は低迷したままで売上増にはつながらないものの、全体的な状況は良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が、団体客、フリー客共に大変伸びている。予約状況も良い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・常設展示場、及び内覧会場に毎週新規の来場者があり、受注が見込める客も増えてきた。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣は建設ラッシュでわいているが、中央資本によるもので地元には恩恵が無い。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街で発行しているポイントカードは、たまったポイントで買物ができるようになってきているが、最近は現金を出さずにポイントで買物する客が増え、ポイントの預かり残高が減少傾向にある。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今月は学校関係からまとまった注文が重なったため業績が良かったが、一時的なものであり景気自体が例年に比べて良くなっているということではない。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・一般書を中心にヒット作が不足している。どの分野も伸び悩んでいる。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・例年より暑い日が多く夏物の販売に期待していたが、中旬まではなかなか単価が上がらず、クリアランスセールの前倒しにより、辛うじて前年実績をクリアした状況である。Tシャツ、セーター、ドレスなどは前年を上回ったが、主力のジャケットは前年実績の8割程度である。このように、客の買上単価が低くなっている。	
	百貨店（広報担当）	競争相手の様子	・原油の高騰、社会保険庁の問題など消費者の不安要素が大きく、消費に影響している。	
	百貨店（経営者）	お客様の様子	・中旬以降は気温が高く、夏物衣料が動き出したため好調であるが、5月のマイナス分が6月にずれ込んだ程度のものである。日々の客の様子は3か月前と変わっていない。	
	百貨店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客は価格に敏感である。6月は夏物のプロパー販売最盛期であるが、よほど欲しい物でも無い限りは買い求められず、クリアランスセール待ちの様相が強い。ただし、普段扱わない商品で関心の高い物、買い得感のある物についての反応は良い。	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・夏のセール目前での買い控え心理は当然の事であるが、年々買い控えの始まる時期が早まっており、6月に入ってから客の買い方は、買い足し及び単品買いに終わるケースが非常に多い。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数の伸びが止まっている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客は必要な物以外買わないため客単価が低下しており、結果的に前年並みの売上となっている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・新規競合出店などの外的変化要因も無く、来客数も前年並みに推移している。ただし、価格競争は激しく、客単価は低下傾向にある。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・特売品の比率が高く、定番商品の売行きはあまり良くない。198円以下の低単価商品はよく売れるが、500円以上の商品はなかなか売れない。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・多くの店舗で来客数が減少傾向である。気温上昇に伴い衣料品の売上は上昇してきているものの、主力の食品は競合相手のチラシ価格攻勢に巻き込まれて苦戦が続いている。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・近隣に前月オープンした大型店の影響もあり、商店街の通行人が少しだけ増えたことから、当店に限って言えば新規客の来店が増えているものの、基本的に景気は変わっておらずやや悪いままである。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年の夏物セールはどここの商業施設も開始が早まっており、また分散化しているためか例年のようなパワーを感じない。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この時期にしては来客数が少なすぎる。問屋からも、商品が売れないと聞いている。	
	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・チラシの配布やダイレクトメールの発送をしても、なかなか購入につながらない。	
家電量販店（従業員）	販売量の動き	・気温が高めであったため、エアコンには動きが出てきたが、薄型テレビの前年からの落ち込みをカバーするまでには至っていない。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両販売と整備を糧としているが、車検は価格競争が激しい。販売は、価格の安い新古車や中古車にユーザーの需要が集中し、新車は苦戦している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・天候が安定して、晴れの日も多かったため、天候不順であった3、4月に比べると客の流れは安定している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の状況は、良くなっているように見える部分と、低迷が続いている様子が半々であり、全体的には変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・予約以外の客の来店状況に変化が無い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・カウンターの客の会話からは、景気の良い話は全然聞かれない。安定しているのは大企業か公務員くらいのものである。当店の今月の売上は良い方だが、同業者は厳しい様子である。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・青森市内では景気の悪い状況が何年も続いており、もちろん3か月前との比較でも悪い状況のままである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・これまで種をまいて育てていたことが実を結びつつある。他所との差別化を第一に取り組んできたが、客単価の向上やリピート率の上昇という数字に表れ始めている。一過性のものか、継続的なものとなるか、これから大事な局面を迎える。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は、低価格のネット販売を一定水準まで上げたため、稼働率は若干低下したが収益的には前年を上回る。レストラン部門は、ランチタイムでは待ちがあるほどにぎわうが、ディナータイムが伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・好立地の施設や新しい施設の来客数は伸びているが、それ以外の施設はかなり厳しい状況であり、差が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・例年、東北で開催されていた各種団体、組合関係などの会合が1つずつ少なくなり、東京への一極集中が進んでいる。大きな収入源である婚礼の受注は厳しい状態が続いているが、新規客からの受注が若干増えていることもあり、全体的には変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年の10月ごろからは前年比90%程度の状態がずっと続いており、悪いなりに横ばいである。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・本年に入ってから前年を下回る状況が続いており、6月もマイナス10%程度である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨入りが遅れた効果もあり、来街者が極端に減少している印象は無いが、それでもじわりじわりと減少傾向が続いていることは数字をみればはっきりする。中元商戦は、活況という状況にはまだ至っていない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	単価の動き	・来客数の減少とともに一品単価が極端に落ちているため、一品単価を上げるべく、商品に個人名の刺しゅうや番号などを入れるよう客に勧めているが、なかなか進まない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨入りが遅く晴れ間も多かったにもかかわらず、当店のある繁華街には金曜日と土曜日しか人が出てこない状態が続いている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年より少なくなっており、6月後半からは個人消費の動きがやや悪くなっている。年金問題が影響している可能性もある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・年金問題が話題になってから、客の動きが悪くなっている。直接の因果関係があるか定かではないが、価格についてもシビアに判断する傾向が6月は特に顕著になり、また、買物回数が減っているため、来客数の減少という状態になっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少、及び既存店における売上の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナス商戦に入ってもビジネスマンのスーツ需要が伸びず、来客数も伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車発売と法人需要により、今月は前年の販売台数をクリアできるが、市場全体では前年比10%程度のマイナスが続いている。人口減少、若者の車離れ、世帯年収の減少などが長期低迷の要因となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車ブームも一服感がある。新型車イベントの集客効果はあっても販売台数の伸びにつながらない。商談にも時間が掛かっており、自動車購入はより慎重になってきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・広告量を前年より増やしたものの、売上は減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・必需品は多少売れているが、高額な商品には動きが無い。
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・低単価商品しか売れず、客単価ダウンで売上がマイナスになっている。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・ある程度は予想していたことではあるが、選挙が控えている影響もあり、飲食店の動向が振るわない。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・良い時と悪い時の差が、今までになく極端になってきており、どちらかという悪い日の方が多くなっている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・以前より来客数が極端に減少している。客は予約の際にインターネットで下調べした上で問い合わせをしてくるので、客が主導権を握りこちらは強気に出られない。そのため、来客数、客単価共に低く、今月は特に売上が悪い。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・婚礼の相談に訪れる若いカップルが、6月になってからめっきり少なくなっている。また、ビジネスホテルの乱立により、宿泊客も少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・店舗への来客数が非常に少なくなっており、買い控えられている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨入りが遅れ、天候には恵まれていたものの、来客数は前年を4%程度下回っている。コースター事故の影響もあり、一般客、団体客共に今一つ伸びていない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・金利高、ガソリン高、原料高で、原価の上昇分を販売価格に転嫁できないばかりか、販売額、販売量共に減少傾向が強く、景気は悪くなっている。
		悪くなっている		スーパー（店長）
観光型旅館（経営者）	来客数の動き			・4月から前年比での落ち込みが大きくなってきていたが、5、6月と大幅に集客数が落ち込み、回復の兆しがみえない。
タクシー運転手	販売量の動き			・乗客の中には「そこそこだ」と言う人もいるが、10人に5人は景気が悪くなっている様子である。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・観光、ビジネスなどで仙台駅を利用する人が増えているためか、仙台駅周辺の店舗での売上が伸びている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前年同月の受注実績に比べ少し上昇がみられ、景気は少しずつではあるが良い方向へ向かっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先は設備投資に前向きになっており、IT設備投資が遅れている東北地方では需要がある。
	その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候が良く暑かったため、乾めんやそばつゆなどの調味料、清涼飲料水などの売行きが前年よりも良かった。その反面、カップラーメンなどの動きは良くなかった。	
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・前年の果樹農家の収入が良かったので、生産資材を購入する人が多い。農家の会合では結構笑顔が見られる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、輸出を中心に堅調に推移している。民生用機器用部品についても、比較的堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の下落が止まり回復基調になりつつあるが、景気を向上させるほどの勢いではない。身の回りではガソリン価格の高止まりが景況を重くしている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格競争や資材価格の上昇は続いているが、工事の受注量は変わらない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・工業製品の取扱量が伸び悩み傾向であるが、衣類の取扱量は好調である。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・取引先との話の中からは、受注減や売上減少の話しか聞かれない。	
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・行政の予算削減で、コンサルティング事業が縮小している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	受注量や販売量の動き	・不動産取引の指標となる登記申請件数が、例年と比較して3割程度減少している。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年と比べると減少気味である。仙台市内は建設中のビルが多いが、地元への大規模な還元は少なく、小口での発注が大半である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先である住宅会社は、相変わらず受注を伸ばしているところもあるが、そうではない会社もあり、総じて変わらない。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・大型の増設工事が終盤に入り一段落したが、それでも商談に訪れる客は多い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン原料の相場が高値で推移していることから、製品価格も高くなったままの状態が続いているなかで、条件は変わらなくても、客の牛タン離れはますます進行している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・他社の新製品発売が活発で、その影響を受け売上が伸びない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年売上が少ない月ではあるが、前年までは計画的にしていた仕事が取れなくなるなど、今まで以上に厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期に入ってから主要取引先の動きが止まり、新規物件の引き合いもみえない。周囲の同業者も受注減少の傾向にあり、コストダウンの要請だけが先行しているため、今後の対応に不安を感じている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりに伴い収益への影響が懸念されるなか、価格競争は更に厳しい状況に向かっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの折り込み依頼件数が、一時は改善の兆しがあったが、再び横ばいに戻った。特に地元商店街からの依頼はほとんど無い。また、新聞購読は自営業層など、長年の固定読者が経営の厳しさを理由に購読を止めるケースが何件か見受けられる。
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前との比較で新規求人数が10%程度伸びている。また、前月を比較しても17%程度伸びていることから、景気は上向き傾向にある。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3か月前と比較して、紹介予定派遣の依頼が増えている。採用側は、中途採用に関するコスト意識もあるが、派遣期間を見極め期間とするメリットを考慮している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・毎週求人誌を見ていると、今年に入ってから派遣に限らず、パート、バイトでも少しずつではあるが、賃金（時給）が確実に上昇傾向にある。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・民間の委託料がアップし始めている。良いものが認められるようになってきた。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が連続して前年同月を上回っており、また、ここ3、4年の間、求人申込の無かった会社からの申込が、若干ではあるがみられるようになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は増加傾向にあるとともに、ここ数か月の新規求職数は減少傾向である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率が極端に下がってきている。地区全体で0.56程度であり、事務的な仕事に限れば0.21と低く、求職者があふれている一方で、仕事は無い。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・数年にわたって派遣社員として活躍し、かつ会社に欠かせない存在となっているスタッフでも、直接雇用（正社員・契約社員）に切り替えようとする会社はまだ少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・パートやアルバイトの求人数は増えているが、地元の正社員の求人は増えていない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前年同月比でわずかながら増加している。新規求人数はここ数か月伸び悩んでおり、有効求人倍率の低下に歯止めが掛からない。在職したままの求職者も増えているが、これはより良い雇用条件を求めているものである。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数が減少に転じ、また、有効求人倍率は8か月連続で低下している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・パートを除いた常用の求人倍率が、ここ4か月間は低下傾向である。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月の平均客数は過去最高を記録し、それに伴って売上も伸びている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・法人の単価は前年の95%であるが、買上点数は105%と上昇している。
	やや良く なっている	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏休み前の月ということで、今月前半は海外旅行や高い料金の客の動きが非常に良かったが、後半は落ち着いて動きが止まっている。今年の夏休みは全般的に出足が早い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼間の動きも夜の動きも良くなってきているので、前年同月比5%増収となっている。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・単価は引き続き横ばいか若干下がっているものの、来客数が増加しており、売上は約3～4%上向きになっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4～5月の好天と、6月に入ってから空梅雨が、ゴルフ場にとってプラス要因となっている。
	変わらない	設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月末から今月末に掛けて、多少来客数の動きがあり、3か月前と比べて忙しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順で季節商材の動きが鈍い。相変わらず客の購入意欲がみえず、必要に応じての購入があるだけである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・月末のお得意様招待会が非常に大盛況で全体の売上を押し上げている。特に今年の招待会はグレードを上げて、今までできなかったブランドも含めて早期の割引をしている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・郊外ショッピングセンターの出店により来客数の減少が続いている。平日の来客数は回復してきたが、土日は依然として減少が目立つ。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前月に引き続き郊外にできたショッピングセンターの影響を受けている。特に、土、日、祭日等の来客数の減少が前年比7～8%と響いている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・父の日の展開で、用途、機能、デザイン、サイズ、素材の打ち出しに重点をおいて訴求したことが好成績につながり、8%増となっている。食品は客ごとの嗜好に合わせたインセンティブの付与が好評で、来客数の増加に寄与している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年比で総売上は106%と回復してきているが、客単価は前年割れ、酒類も10%下回っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・無駄な物を買わないというのはほとんど変わっていないが、買物をする場合も単品で、まとめて買うということは本当に少なくなっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・旅行用のよそ行きや結婚式などのお呼ばれ着など、高額衣類の動きが鈍く、実用的な軽衣料が比較的動いたために、客単価が低い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰に伴い、軽自動車の需要はあるものの、普通車の需要が大きく下がっているため、利益を確保するのが非常に難しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナス回答が良く、景気が良くなってきているとのことだが、消費する項目に格差が出てきており、自動車関係は下降傾向にある。
		住関連専門店（店長）	競争相手の様子	・店舗周辺の環境が競合店を含め出店ラッシュで、オーバーストアとなっている。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・月の前半は来客数が極端に落ち込んだが、後半は予約が好調で、何とか前年並みを維持できている。	
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は例年の同時期に比べかなりの売上減となった。例年この時期に動いていた団体が時期を前後に動かし、その穴埋めをしきれなかったことも大きいですが、それを除いても落ち込み幅は大きく、売上の比較的低かった前年並みにすら埋めきれしていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(副支店長)	それ以外	・主に企業を訪問して営業しているが、旅行等の興味を持つ企業は少なく、毎年恒例で行っている企業でも反応が鈍い。燃油高騰による利益圧迫や冬期に雪が降らなかったことによる収益減、公共事業等の激減が主な原因である。景況は3か月前と変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運賃値上げにより運行単価は若干上昇したが、運行回数は横並びである。天候や大型イベントの有無に影響される。
		ゴルフ場(副支配人)	単価の動き	・入場者は前年比横ばいで確保できそうだが、売上、客単価はなかなか伸びない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・アミューズメントとネットブースの客を分けてみると、アミューズメント側の客の滞在時間が少し短くなっている。インターネットカフェ側はそれほど大きな差はないが、全体として利用時間が多少短めの傾向にある。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・今月の売上は前年とほぼ変わらない。人通りの少ないなかで、健闘していると感じているが、天気が良くない日の落ち込みはひどいものである。町中に同業者が多いこと、また市街地の空洞化が進んでいることが考えられる。100メートル内に2か所も1,000円の床屋があり、通常の床屋も1か所ある。この20年間で4か所も美容室が撤退している。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・今期4月からの車検台数は平均で前年度並みになってきている。今後の在庫量も前年度並みという雰囲気である。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・売り物件が少なく、条件の良い物件が出るとすぐに成約につながっていたが、最近は、相場の価格の良い物件でも時間が掛かるようになってきた。客が慎重になっている兆候だと思われる。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・夏季賞与の支給率は、前年同期よりは良くなったものの年末賞与よりは悪かった。今まで何回か景気が良くなりそうな期待が徐々に高まってきていたが、それ以上の伸びはないままにしばらくでしまう状態を繰り返している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・駅前通りで立地は悪くないが、日曜日は休む店が多く、人通りが少ない。官庁街のようになってきて、寂しい限りである。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・梅雨とは言えないような蒸し暑さが続いており、客の動きは設備の良い大型店に向かっていく。大型店の競合も激しく、ついに1店が閉店となっている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・中元の割引セールもあと2日間で終わりだが、もらってから返そうという人が多くなっているようで、大変出遅れている。企業の中元も減少している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車の発売に合わせイベントを開催しても来場者数は増えず、販売台数も前年比90%と全く回復してこない。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・今までは広告、宣伝をするとある程度の台数、安い車でも売れたが、ここにきて近隣観光地のホテルが安売りホテルチェーンに買収されたりし、客がとにかくお金を出したがらなくなっている。安い車もなかなか売れず、販売台数がかなり落ち込んでいる。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・夜間の人の動きが停滞している。歩行者だけでなく自動車の通行量も少なくなっているようである。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・稼働率が20%下がっている。平日の歓楽街も客がまばらで、その影響は大きい。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・駅をはさんで商店街と反対側に大型食品スーパーが7月中旬オープンするためか、客は買い控えているようで、商店街は人がまばらである。夏祭りの寄付集めに来た人が昨年より3割少ないとぼやいている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・夜遅く来店する客の客単価が特に低い。主に学生客だが、1人100円以下のこともあるし、多くても200~300円くらいなので、人数が多くても売上が上がらない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・6月はいつも期待できない月であるが、今月は非常に悪く、前年比20%減である。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・来客数の動きそのものも少ないが、客単価の伸びが非常に悪く、売上が低迷している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・電車が駅に着いても、利用客がいない。特に、午後2時~夜9時ごろまでは1台も出ないときがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・まるで動きがない。依頼客からの照会さえない。公共物件の発注もこれからということなのか、今のところあまり動きがない。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年の特注受注に加え、店頭商品の受注量が増加している。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・取引先の様子、受注量、販売量の動き等は非常に好調である。
		経営コンサルタント	それ以外	・小規模な宅地開発、街中での建築工事、道路沿いの土地整理等、活気が見られる一方で、建設関連企業には仕事量が減少している企業も多い。
	変わらない	その他サービス業[情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合いが活発で、受注量、販売量共に増加している。客も情報化投資に前向きであり、このような状況は当面続く。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・国産の高級物の動きはやや良くなっているものの、全体的には低コスト物の荷動きが鈍い状況が続いている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年通り夏の期間は需要が落ち込むが、今のところ大きな落ち込みはなさそうである。まずまずの仕事量で収益も安定している。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車、建設機械等は、大幅な伸びはないものの、堅調に推移している。油圧機器分野においては、主要客先の欧州生産拠点でこなしきれない仕事が国内に移管されてきており、増産に対応している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・利益なき繁忙といったところである。試作、立ち上がりを日本国内で行って、安定したら中国に持って行く形が顕著に現れてきて、長く同じ仕事をしている状況ではなく、社内は大混乱に陥っているのが実情である。海外に出すための準備が主である。
	やや悪く なっている	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・4月から受注の減少が続いている。今まで取引のなかった会社から、下請として仕事を求める話が2~3件来ている。
		食料品製造業(製造担当)	それ以外	・原料の高騰が始まり、一昨年と同じく利益を食う状態になりつつあるが、違うのは天候による農作物の高騰ではなく、バイオエネルギーでの問題から来ている高騰なので先が読めない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・多忙であった部品加工関係の受注も落ち着き、以前ほどの活気はない。
		不動産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・新規管理依頼物件の契約価格が徐々に低下している。
悪く なっている	不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・新しく入居したテナントが稼動したものの、5月末で退去したテナントの面積及び賃料を穴埋めするには不足するため、その分賃収入は減少している。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メインの取引先である各種通信機器メーカーの受注減に伴い、6月から当社への発注が3割ぐらい減少している。	
	輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・前年と比べて素材価格が高値で安定しており、価格転嫁できないため、収益が大幅に悪化している。量も増えず、売上は前年比で5%程度落ち込んでいるなど、中身は相当悪い。	
	その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ルートセールスの面では5月があまりにも悪いので6月は仕入れストップというところが多く、売上は前年比10%減である。夏に向けて動くべき低額品の動きも悪いことから、まだ数が月は見通しが暗い。	
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・今期に入って9か月が経過したが、先月まで前年比100%以上であった受注高が98%と息切れしてしまった。公共工事比率は85%であり、相変わらず安値受注競争が続いている。
		-	-	-
雇用 関連	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・登録者の募集広告を出さないと、登録する求職者が少ない。求職者が強気になってきて、求める勤務条件のハードルが高くなっている。
		人材派遣会社(経営者)	周辺企業の様子	・昨年と今年を比較すると、今年は電話関係が特に暇で昨年よりかなり悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数、求人募集の数はほぼ3か月前と同じで、就職率も比較的高い状況で推移してきている。生産上では残業はほぼないに等しいものの、就労者が落ち着いたことでの安定感がうかがえる。これから夏場の8～9月くらいまでは一通りこのままで推移していくものと思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ1年あまり増加傾向だった求人数が、少し落ち着いた感じがある。医療福祉関係の求人は、依然として活発である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で新規求人数は減少しているが、有効求人数は微増となっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今まで付き合のない企業が求人のために来学するケースが増えている。そういった企業側の積極姿勢と相反して、今年は意欲的な活動ができない学生が多く、例年以上に結果に結び付きづらい。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造関連企業では派遣社員の募集が目立つものの、中小企業、小売業、サービス業の募集は景気低迷のため、やや少ない傾向である。
	悪くなっている	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・中旬に全面リニューアルオープンした食品フロアが新規客、既存客の拡大に貢献し、梅雨入り後も好天が続いていることで夏物アイテムを中心に婦人や紳士衣料が好調に推移している。前年のサッカーワールドカップ開催によるマイナス影響の反動も追い風となっている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・6月下旬になり、ようやく高額商品が売れてきている。テレビも新製品が出るたびに、値下がりを繰り返しており、価格は依然として厳しいものの大型高性能のテレビを購入する客が増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・収入面では昨年度との比較で100%であるが、一般団体の取扱が前年と比べて140%、個人旅行やパッケージの取扱は前年と比べて243%と、かなり数字を伸ばしている。
	やや良くなっている	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品、雑貨等を中心に客の購入量、単価共に増えている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・中元ギフトセンターの早期受注キャンペーンが奏効し、ギフト需要が好調である。各フロアで開催した上中位客対象の販売催事も好評で、ギフト以外の需要も喚起され、来客数が2年ぶりにプラスに転じている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客単価の上昇傾向がある。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・雨が少なく気温が平年以上に暑く、夏物ファッション衣料、雑貨から水着、浴衣を含めたりゾート商品まで活発に動き、来客数が前年比109%と増えている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・飲料、めん類、アイス等の夏の商品の販売数が伸び、前年を2%ほどクリアしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が若干増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・単価は落ちているが販売数が増えているため、昨年に比べるとまだ売上が少ないが、3月に比べれば売上客数、点数共に上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候が良く、来客数が10%ほど増加した。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的外商品のついで買いの増加、クールビズ商品の前年比販売量の増加が目立つ。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・夏物販売時期が年々早まっており、5月は最近7年間の中で最高の月間売上となった。気温が上がり6月も前年比107%で売上好調で、26か月連続で前年を上回っている。		
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・総会後の役員会食が多くあり、来客数が大きく増加している。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて大体同じだが、いつもの年よりは少し良くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月に入り間際での利用が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの売上が好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半はあまり良くなかったものの、後半の給料日以降はカード及びチケット利用客が多く、その中には東京駅周辺から県外へ帰る長距離客も混ざっている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・新型家庭用ゲーム機の販売台数が増加している。これに比例するようにソフトも販売本数が増加しており、特に携帯型のゲーム機は絶好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月の販売量は目標数字の50%以下とかなり落ち込んだが、今月は130%で達成することができた。ここ数か月は販売量が安定していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・法人によるまとまった土地の購入及び収益物件の購入が目立っている。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・天候不順や雨天の日においてもクレジットカードの売上に良い数字が出ており、ゆっくりとした右肩上がりの基調が続いている。
		一般小売店 [CD]（営業担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に昨年同時期に比べ大きな変化がなく、安定している。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	それ以外	・企業努力等いろいろな仕掛けをした結果、自社は昨年より売上が伸びているが、業界内では辞めてく会社もあり、業界全体としては衰退している。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	単価の動き	・ギフト需要については、昨年以來2割ほどの販売単価が上昇しているが、実用品についての買い控えが見られる。先行の季節商材、夏物商品については非常に動きが良かったが、定番品や一般品の動きが悪く、セールを待っているような状況に見受けられる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買態度における個人差が非常に大きい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・入梅後雨が少なく気温が高いため、婦人服飾関連の動きが良く、UV関連商品を始め、水着、浴衣の動きも堅調である。例年であれば、クリアランスにむけプロパー商品の動きが弱くなるが、その傾向は見られず商品単価のアップにつながっている。一方で食料品の伸びは弱く、全体感としては前年並みである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減少し婦人服は売れ筋がなく、3か月前と比べて大きな変化がない状況である。
		百貨店（業務担当）	それ以外	・売上の数値だけを見ると、売上総額は前年比及び予算額共にクリアしており、ある程度順調に推移している。商品の内容に目を向けると、常備品、普通品の売上が前年を相当下回った分を、セール品の売上でカバーしている状況である。ギフトセンター、お中元の方は、やや遅れていたが、ここにきて前年並みに回復している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・暑さが厳しくなるにつれ、飲料、アイス等の水物商材の販売量が伸びてきているが、特売時にまとめて買う傾向が強く、全体的な単価の押し上げにはつながっていない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・卵、しょう油の安売りなど、価格を強調したものについては非常に飛びつきが良いが、価値訴求商品や高単価な商品についてはあまり購買動向を見せる様子はない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の減少はないが単価がややダウン状況で、おにぎりや弁当から、パンや冷めん等へと、カテゴリー間の販売数移動があるが、根本的総数に変化は見られない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑、空梅雨の影響により、エアコンが高機能タイプを中心に売れているが、テレビは今年のワールドカップの反動もあり状況は厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は以前とは変わらないものの、成約に結びつくのに時間が掛かっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・ボーナス時期に入ったが、ボーナス需要は見込まれず、数字は横ばいで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔眼鏡〕(店員)	単価の動き	・買上単価はほぼ前年並みであるが、来客数は昨年 に比べ2.1%伸びている。雨が少なく天候に恵ま れているため、サングラスの売上が好調に推移し ている。
		その他専門店 〔服飾雑貨〕 (統括)	お客様の様子	・週末を中心に来客数は順調に推移しているもの の、買上率は比例しない。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・開店以来の仕入業者が廃業したが、後継者不足 、一般飲食業の不振、流通の変化等、同業も同じ 問題を抱えている。
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・3か月前と比較して、客の動きは変わっていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランの個人利用については、昔からあ った両家の顔合わせや一周忌などの利用に加え、 誕生日、退職記念、結婚記念等の利用が少し増 えているが、宴会場での法人利用は、会議だけ で懇親会がなくなってきている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・宗教法人の見積依頼の数があまり変わらない。
		タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・ウィークデイの客の動きが悪く、駅構内営業 、流し営業共に良くない。週末になると多少 人の出が増えたように感じるが、週単位で見 ると変わらない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・営業対策を検討し種々実行しているが、新 規加入等は相変わらず厳しい。
		パチンコ店(経 営者)	競争相手の様子	・ライバル店も来客数を取っており、お互い あまり変わらない。
		その他レジャー 施設(経営企画 担当)	お客様の様子	・プロ野球関連の商品やサービスに対するニ ーズは一段と高度化しており、対戦カードや 曜日により人気のばらつきが大きくなってい る。
		設計事務所(所 長)	単価の動き	・仕事が前延ばしになっていて進ちょくが遅 い。建築基準法の改正が思った以上に足かせ となっており、工事費も高騰している。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・中小企業は依然として低迷しており、上 がる見通しがない。
		設計事務所(職 員)	それ以外	・医療福祉施設分野の案件数に変化はみ られないが、技術提携に伴う案件が若干出 てきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・土地の流通が悪く物件があっても売れ ないことから、その分販売棟数に影響が 出ており、相変わらず建物の成約棟数は 上がらない。
やや悪く なっている	一般小売店〔家 具〕(経営者)	販売量の動き	・最近特に単価が非常に低く、高額商品 がほとんど売れない。	
	一般小売店〔酒 類〕(経営者)	販売量の動き	・酒類販売のみのため来客数は少なく、 料飲店への販売も不良である。	
	一般小売店〔文 房具〕(経営 者)	来客数の動き	・毎年この時期はあまり動かない時だが、 3か月前と比べるとかなり悪い。	
	一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	来客数の動き	・商店街の来客数が減っており、下げ止 まらない。	
	一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	お客様の様子	・前年と比較すると大量注文の客の売 上が減少している。	
	コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・使われる単価はあまり変わっていない が、再開発後に飲食店等が増え、客の選 択肢も増えたので来客数がかなり減少し た。	
	コンビニ(店 長)	販売量の動き	・来客数は減っていないが、売上が減 っている。	
	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・客単価が昨年比で3割ほど低下し、 売上也減少している。セット買いが減り シビアな単品買いが多く見られ、要ら ないものは購入しないという感じであ る。	
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年比で自動車販売台数が大分落ち ており、需要が減退気味である。	
	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・6～7月は最需要期だが、来客数の 減少及び買い控えが目立ち、新車投入 も長続きせず前年比でも落ち込んで いる。	
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・トラック販売については、環境規制 による車両の購入が一巡したこと、原油 高により経営状態が悪くなる増車の手 控えがあることなどから、この数か月 は販売量が減っており、売上が2～3割 落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 〔雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・セール時期になってもあまり来客数が変わらない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の見積件数は増えているが、受注件数は前年比90%で伸び悩んでいる。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナスシーズンを迎え、本来であれば新規加入とともに解約も減る傾向にあるはずだが、解約数が増加している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・梅雨に入り6月は来客数が前年比85%で、15%ほど減っている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅購入者の契約の決断ペースが遅く、紹介している仲介業者の販売力もかなり落ち、なかなか契約件数が増えない。インターネットを通じての客からの問い合わせは現地を見るまでの時間が掛かり過ぎている事もあり、金利が上昇局面にあっても客は全く慌てていない。	
	悪くなっている	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・商品単価が例年より高騰していることが原因なのか、ゴールデンウィーク明けから販売量は下がる一方である。	
企業 動向 関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注件数、売上共に前年同月の目標から3か月間で約10%伸びた。入札案件は価格を下げなくても以前より落札件数が増え、価格の底上げ感がある。	
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・売れている商品と売れていない商品とがはっきりしているが、売れている商品は今後も伸びそうである。	
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・全体の受注量が少しだけ多くなっている。	
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・個人のマンション等の計画よりも、業績の良い企業からの案件や発注が増えてきている。	
		金融業（審査担 当）	それ以外	・輸入企業においての円安、一般企業においての金利上昇傾向が収益悪化要因となるも、依然資金調達意欲はおう盛である。	
		その他サービ ス業〔ビルメンテ ナンス〕（経営 者）	取引先の様子	・スポット作業だが受注件数が増えている。	
	変わらない		繊維工業（経営 者）	取引先の様子	・取引先もあまり調子が良くないので変わっていない。新しい取引先を探すのも非常に困難である。
			非鉄金属製造業 （経理担当）	受注量や販売量 の動き	・先月と売上がほぼ同じである。
			金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・客の発注量はここ2～3か月変わっておらず、これから先もあまり大きな予定はない。
			電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・インターネットを通じて全国から多くの見積照会があるが、成約率が30%前後と良くないことから、どちらとも言えない状態が続いている。
			建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事は増えたが、単価が上がらない。
			輸送業（経営 者）	取引先の様子	・現在は荷主の方で受注が取れたとことにより量が増えており、いつその仕事なくなるか分からず良くなっているとはいえない。
			輸送業（財務・ 経理担当）	受注量や販売量 の動き	・通信販売の宅配における物量が横ばい状態である。
			金融業（審査担 当）	取引先の様子	・小売業は消費動向が依然として弱いため、売上が伸び悩んでいる。一方、不動産業は近隣地価が上昇傾向にあり、活発な動きを見せている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィス需要は3か月前と変わらずおう盛で満室状態が続いており、テナントからの増床要望に応じられない状況である。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
		その他サービ ス業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・客の伸び率が鈍化してきているが、昨年同時期より5%程度受注量の増加となった。	
		その他サービ ス業〔情報サー ビス〕（従業員）	取引先の様子	・4月以降少しずつではあるが、通信系設備投資の案件に関する引き合い件数が伸びており、受注に向けた取組が活性化してきている。	
	やや悪 くなっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・需要が停滞している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・得意先からの仕事の割合が非常に少なくなっている。	
		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・低価格販売に加え原材料価格の値上げのため、利益の確保が難しくなっている。	
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前年同月比で、受注、納入共に20%以上ダウンしている。	
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・材料関係が上がっている割には一向に受注単価は上がらず、また一般入札は金額が合わず不調に終わっている。	
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大企業については景気が上向きだが、この業界においては連休が終わって以降、荷の動きが活発でなく現在低迷している。	
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・特に小売業、製造業等、取引先の会社の倒産率が上がってきており、今後景気は下向きになっていく。	
		悪く なっている	輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・得意先の事情による出荷計画の急きょ変更のため減産態勢となり、出荷量が減少している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・企業側からの求人数が徐々に増えてきている。	
		人材派遣会社 （営業担当）	雇用形態の様子	・派遣の依頼が多くなっているが、紹介予定派遣の依頼も多くなってきたり、直接雇用での採用に積極的になっている企業が増えている。	
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・求人数を増やす企業が増えている。	
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比17%増加した。パート求人の割合が減少し、充足数も4か月ぶりに増加したが、派遣、請負求人の割合が高い状況が続いている。	
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年度比で15%程度伸びている。	
	変わらない		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・募集広告を打っても求職者が集まらないため、コストのみ上昇している。
			人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・今月は各業界とも、大きな求人数の変動はない。
			人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・依然求人数に衰えがないが、給料、時給の高いところは思い切ったセレクトをし、誰でも良いということはない。
			人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・未経験でもそれなりに高待遇な仕事が増えてきている。派遣スタッフ側もより条件が良い仕事探しをしているため、待遇の悪い仕事は希望者が少なくキャンセルが多発し、結果成約数が伸びてこない。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・5月の新規求職者数が15か月ぶりに前年同月を上回った。パート求職者数の増加傾向は以前から見られたが、一般常用も含め女性求職者の増加が目立ち、30～40歳台後半層の転職希望が活発になっている。	
		民間職業紹介機 関（経営者）	求職者数の動き	・前年同時期と比べると案件数が多くっており、短期的にみると下がってはいないものの、特に顕著に良くなっているとも感じられず、変わらない。	
		民間職業紹介機 関（職員）	求職者数の動き	・求職者数、転職者数共に前年比での伸び率は下がっているが、依然として125%程度の水準で推移しており、減速感はあまりない。	
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	採用者数の動き	・前年まではなかなか内定をもらえなかった企業から内定をもらっており、採用人数が増えている。	
やや悪く なっている		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・新規求人は前年同期を上回ったものの、派遣、請負の求人が多く正社員の求人はやや減少している。また、建設業からの求人は引き続き減少傾向で推移している。	
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・管理職クラスの中途採用は一巡し充足感が出てきている。新卒採用に時間と資金をとられているためか、スタッフクラスの中途採用決定に時間が掛かっている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で10%以上増加しており、土産物の売上もそれ以上増加している。伊勢神宮の遷宮関連で注目度が高くなっている時期ではあるが、明るい表情の客が多い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・買上点数が増加しており、客単価も上昇している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・最近、当社が入居しているテナントビルへの来客数が増加している。特に食品店への来客数が相当多く、買物の品数も多い。当社でも、天候不順に伴う鼻炎患者が多く、忙しくなっている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・名古屋駅前地区では、多くのオフィスが移転してきたため、例年よりボーナス需要が大きい。また購買意欲のある客が多く、薦め方によっては客単価を上げることも容易である。自家需要だけでなく、ギフト単価も上昇している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年同月比で、客単価は3.2%上昇しており、来客数は5%増加している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数が増加しており、買上単価も上昇している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新OS搭載モデルの発売から半年が経過し、様子見が終わったのか、パソコンの販売台数が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月に比べて客の購買意欲が向上しており、販売量は増加している。ただし、軽自動車は新型車の投入が少ないため、今一つ盛り上がっていない。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・中古車は以前は余り気味であったが、他社も含めてよく売れている。一方、品薄で仕入値が若干値上がりしており、オークションに出てくる台数も減っている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅の新築物件が増加している。また、オフィスビル関係や各企業の設備投資、工場、商業施設でも、新築物件が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末午前の来客数が増加傾向にある。メニューを新しくしたが、価格を据え置いたことが受け入れられており、ほとんどがリピーターになっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・穏やかな日が続いており、客の反応も良く、販売量もますます順調に推移している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲住宅の購入希望者の資料請求が、多くなっている。ただし、価格設定を低くしていることが、影響している可能性もある。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、契約高、契約件数共に増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・月の前半はやや良かったが、ここにきて年金問題の発生等により、客の購買意欲は若干弱くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今月は葬儀関係の仕事が多く、まずまずの販売量である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・酒類を卸しているどの飲食店でも、週末だけ忙しい状態が続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価の低下が続いている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・選挙を控えて、世間は様子見である。中元商戦の出足も前年同様である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・2、3か月前は若い客の来店が多く、新作を買っていく客も多かった。しかし6月に入って、来客数は維持しているが、若い客の購買量が減少している。また、高単価商品が売れていない。
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・4～5月と比べると、客の購買意欲は少し出てきている。しかし前年と比べても、全体的にはあまり変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中元ギフトの早期注文の売上は前年を上回っているが、美術品、宝石、高級ブランド品等の高額商品が苦戦しており、シニア、ヤング、婦人服、子供服共に全般的に苦戦している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数が多く、中元商戦も早期注文が好調である。ただし、主力の婦人服はここ数か月間不調が続いており、店全体の売上は一進一退である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・今月の外商客向け展示会は、来客数は比較的多く、そこそこ売れている。しかし高額商品の商談がなかなかまとまらず、トータルでは前年並みである。中元商戦は、受注件数、売上共に減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・スーパー業界では今月、マヨネーズ、食用油、豆腐、オレンジジュース、焼酎等の食料品の値上げがあった。しかし、それによって売上が増えていることはない。前年比で見ると、売上はやや減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比98%前後で推移しており、傾向は変わらない。夏ギフトは割引セール期に集中しており、高額品の動きも鈍い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動きはほとんど変わらない。単価は少し上昇しており売上も増えているが、買上点数は減少しており、全体で見るとほとんど変わらない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客は広告に掲載している値打ち品しか購入しない。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・他業種も含め小売業は価格競争に突入しており、体力勝負になってきている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・来客数は微増しているが、売上は横ばいである。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・販売量、売上共に、ここ数か月間は変化していない。踊り場の状態である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が低い。利益率の高い商品がまだまだ売れない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・単価の低下は止まったが、販売量は変わっていない。定番商品の売上は伸びているが、バーゲン品が売れていない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・継続的な売上になる案件が少なく、その時その時の状況で販売量は増減している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・売上は前年を上回っている。ただし、主力の婦人服は天候に左右されることが多く、前年を上回るか下回るか分からない状況にある。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・今月は会社の目標を達成していない。来客数、単価等、すべてが縮小している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・単価はやや上昇傾向にあり、ローン件数もやや増加している。ただし相変わらず限定的な動きである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月は例年ならかなり売れる時期であるが、今年はかなり厳しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月末に期待のワンボックス・カーが発表されるが、店頭での盛り上がりはあまり感じられない。発表前の受注量はまずまずであるが、ボーナス期でもあり爆発的な新車効果を期待していたため、以前と比べると物足りなさを感じる。新車の販売環境はそれだけ厳しい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・引き続き、客単価が低下している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・安定はしているが、水準が低い。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・消費者が出費を抑制する傾向は、変わっていない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・7、8月の宿泊予約件数は、前年同月比で10%増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏場の申込が今一つである。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・円安が影響して、航空運賃が値上がり傾向にある。東南アジア旅行の割安感もなくなりつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休みの家族旅行のパンフレットが店頭に並ぶ季節であるが、例年に比べて来客数は少なめである。また、宿泊等の単品商品は、ホテルや宿泊施設等がインターネットによる直接販売を強化しているせいか、目を引く付加価値がないと旅行会社では売れなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ボーナス月で来客数が伸びても良い時期であるが、思ったよりも伸びず、前年を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この3か月間はあまり変化がないが、昨年、一昨年と比べると、売上は0.5%ほど良くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信回線の光化が進むなかで、料金は低下しており、全体で見ると引き続き収入減になっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はないが、どちらかと言えば減少している。これまでやや良い状況が続いていたが、最近では少し停滞している。天候不順もあり週末の集客が今一つである。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・来場者数は増加しているが、値下げの影響もあり、料金を戻せば減少しそうな雰囲気である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・この数が月間の入場者数は、4月を除くと、前年と比べても目標と比べても好調である。天候に左右される面もあるが、入場者数は増加傾向にある。しかし、売上は目標をクリアしておらず、苦労は続いている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・4月に介護保険の対象となる福祉用具貸与に関する規制緩和策が公示されたが、販売量は変化していない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年並みの来客数、売上で推移している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・一時良くなっていた購買単価が、ここにきて低下している。来客数が横ばいであるため、購買単価の低下は販売量でカバーするしかないが、どんなに特売しても今の客は必要以上の物は買わない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨時には天候が良く、来客数は比較的多い。しかし、ガソリン、石油製品、食品、日用品等の価格の上昇と増税が家計を圧迫しており、客は支出を抑えているため、売上は伸び悩んでいる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・中元の早期注文を勧奨するイベントを実施しているが、来客数は伸びておらず、ここ2、3か月は減少傾向にある。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・年金関連や食品関連など、身近で大きな問題が起きているため、消費者の目はそちらに向いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・主力の婦人服、婦人洋品の売上は、この数か月間は上下を繰り返していたが、この1か月は明らかに鈍化してきている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・大手スーパーがセールを早めていることもあり、そちらに客が流れている。また、百貨店の客も、クリアランスを控えて買い控える人が目立っている。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・富裕層はバーゲン間近でもまとめ買いが多く、客単価も高いため、売行きは相変わらず良い。一方で、それ以外の所得層の買物は、安い商品を1点購入するにも1回の来店で決められず、何度も来店してから決めるなど慎重な買い方が増えており、売行きは悪くなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・当店の売上は、前年同月比95%ほどである。一方、3か月前は同比が100%を超えていた他店でも、92～93%を推移している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売点数は、前年比で同数か若干減少傾向にある。週末の雨や定率減税の廃止などがその要因となっており、厳しい状況にある。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・客はこれまでも、チラシを見て1円でも安い店を買い回っていた。過当競争の地域に更に安売りスーパーが新規出店したため、この傾向はより一層強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は、100%を大きく割り込んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・極端に暑い日が少なかったこともあり、飲料、アイスクリームの売上が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・ボーナス時期であるが、全体的に動きは悪い。一時的に暑くなったが、その後続がなかったこともその原因の1つである。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新型車の発表がなく、販売数は前年に比べて大幅に減少している。そのうえ、長期間モデルチェンジしていない車種が増えたため、価格競争も激化しており、月を追うごとに単価は低下している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前年に比べると、来客数が減少している。特に新規客の来客数が顕著に少ない。話をしている、安く、維持費をかけないといった話題が多い。ボーナス期で多少は期待をしていたが、相変わらず購入に対してかなり慎重な人が多い。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・若年層はセールねらいであり、平日の客は中高年ばかりである。売上は伸び悩んでおり、高額商品は中高年客に集中している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチ客は着実に増加しているが、ディナー客は週末、祝日を中心に減少が続いている。また、固定客、常連客は安定しているが、一般客の来店が大きく落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出始める時期で例年ならもう少し人出があるが、今年は住民税の増加が話題に上がるなど、客の財布のひもが緩みかけたところに水を差された様子である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・このところの宿泊数は前年同月比80%台で推移しており、9～10月の予約数も同70%台半ばしか入っていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏の個人旅行の受注動向が非常に鈍い。参議院選前で、選挙関係者が旅行を控えていることも影響している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約の落ち込みに加えて、追加オプションの契約数も減少傾向にある。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・6月は5月よりも更に客からの注文件数が激減しており、売上は顕著に減少している。毎週末に新聞チラシを入れているが、その効果は期待を大きく下回っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体客が減少しているため、平日の入場者数が減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話の中で、ボーナスの金額があまり良くないという話を聞く。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。若い人は美容院へ行き、理容室では客の取り合いになっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場者数は、極端に減少している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者【工務店】（経営者）	販売量の動き	・売地が出ないため、販売機会がない。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここにきて、来客数が極端に減少している。特に火～木曜日の客が本当に少ない。定率減税の廃止や住民税の負担増もあり、非常に厳しい状況である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・大型店の出店に伴い、小売店は徐々に影響を受けている。卸売会社でも、売上は約1割減少していると聞いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・おにぎりや弁当など主力のファーストフードの売行きが、前年同月比でどんどん悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順のため、来客数が極端に少ない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は、前月に引き続き一割ほど減少している。20名未満の小グループの利用が減少しているため、選挙関係の影響ばかりではない。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている			
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の値上がりに対して、少しずつ価格転嫁が出来ている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設関係製品の受注が伸びており、全体的にも受注額は増加傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が徐々に増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラック貨物の動きが、前年同月比で5%ほど良くなっている。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・他社も含めた輸送業界では、荷物量、物量が増加している。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連など主要取引先では海外生産が進んでいるが、現地での在庫調整があり、海外送付用の部品梱包は減少している。その一方で、飲料、冷菓用の梱包資材は、気温の上昇もあり伸びている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、ここ数か月はあまり変化していない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・主要取引先であるアメリカの自動車産業の不調が続いており、大きなプロジェクト、引き合いも引き続き延期されている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年や一昨年の同時期に比べて、10%ほど増加している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・企業の投資意欲は高まっておらず、依然として明確な投資効果が見込まれる対象に絞って投資している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人の住宅取得ニーズ、法人の不動産取得ニーズは引き続き強く、不動産は活発に動いている。金利は上昇局面にあるが、需要は衰えていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・物件に関する情報は引き続き多いものの、成約には至っていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・定期的に依頼されていた案件が急に延期や保留になることがある反面、飛び入りの受注もある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・三重県の北部では、工場立地が拡大する動きがある。それに伴い、アパートの新築や1棟単位での賃貸、売却の案件がある。しかし、従業員は工場労働者や派遣が大半なので、戸建て住宅を買う動きはあまりなく、波及効果は限定的である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・従業員の給与は、若干増加しても控除額も増えているため、手取りの金額は減少傾向である。その一方で、経営者の給与は上げ幅が大きく、手取り額も増えている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の多くで、収益が停滞し始めている。銀行の貸出金利が上昇傾向になり、設備投資を控える企業も出てきている。ただしその一方で、数年振りの高利益を計上する企業も数社あり、全体としては変わらない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、仕事は停滞したままである。価格の問題もあり、引き合い案件が成約につながらない。同業他社も同じ状況である。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・主力製品の性能が競合他社に負けており、受注量は非常に落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格が高騰しているため、販売価格を改定している。しかし、価格を改定した製品では販売数量が減少しているものがあり、一部の製品では価格を据え置いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が高騰していることに加えて、仕事量も少ない。これは同業者に共通している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・石油製品を始め工業原料等の素材価格が値上がりしていることに加えて、円安が一層進んでいる。そのため、好調と言われてきた東海地方の荷動きが特に悪くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告が10%ほど減少しており、落ち込みが大きくなっている。
		公認会計士	それ以外	・原油価格と人件費の高騰などにより、顧問先企業の業績は大幅に悪化している。中小企業では利益が出ていないところが多く、従業員の給与も増えていない。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・売上は3か月前より約1割増加しているにも関わらず、経常利益の赤字が続いている。新規投資の事業効果が上がらないまま、出費がかさんでいる。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手メーカーによる集中購買など、製鋼業者が製鋼業者と直接材料を取引するケースが増えており、市中での取引は減少している。そのため、問屋と中規模商社の価格競争は更に激化しており、利益を圧迫している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製品を販売している業界では、設備投資の動きが相変わらず悪い。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・即戦力となる経験者を中心に、技術者への需要は引き続き活発である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・転職希望者が徐々に増加してきている。しかし、技能、技術のない人の転職は厳しくなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材需要は相変わらずおう盛である。その一方で、募集しても人はなかなか集まらず、人材不足が深刻になっている。また、企業の中途採用が拡大しているため、紹介予定派遣は減少傾向にある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車産業が、国内販売の不振に伴い、減産している。そのため、採用数にも陰りが出てきている。ただし今のところ、雇用は他の業種に吸収されているため、大きな変動はない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人数の伸びは鈍化しており、ほぼ前年並みで推移している。内訳を見ると、正社員求人が減少している一方で、派遣求人は増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年比で8%減少している。ただし、就職件数は同6%増加しており、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は輸送用機械器具製造業、運輸業で活発であるが、全体では前年とほぼ同様である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は、前年比で5.6%の増加となっている。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・新規求人数はやや減少しているものの、有効求人倍率は依然として高い水準を維持しており、堅調に推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前とほぼ同水準にあるが、求職者数は減少している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・企業の求人意欲は、相変わらず高い。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年比で見ると、求人数は減少している。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・静岡県西部では、製造業の輸出が好調に推移しており、求人難が続いている。県中部の製造業では、国内需要が停滞しており、求人は減少している。製造業以外の業種では、パート、アルバイトや派遣の非正規社員や請負業者の求人が中心である。	
職業安定所（所長）		求人数の動き	・求人数は今年度に入り減少傾向にあり、特に製造業、サービス業の落ち込みが目立っている。	
悪くなっている	-	-	-	-

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前と比較して、1日当たりの入場者数は4.5%減、同売上高は35%増、同売上単価は33%の大幅増加となった。増加要因は年に1回の記念競輪とハイグレードのG1競輪の開催に加え、ボーナス支給が重なったためである。
	やや良くなっている	家電量販店（店長）	お客様の様子	・新築、改築の際のまとめ買いや高級家電、高額AV商品に興味を示す客が目立つようになってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日は昼、夜とも人出が少なく、閑散としていたが、大型の祭事と関連行事の開催日に加え、週末や雨の日にはタクシー利用が多かった。
変わらない	スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ1年間は来客数が伸びていたが、今月は勢いが止まった。大型ショッピングセンターの特別招待会、競合店の周年記念セールなど、他店の打ち出し方が強化されたことが痛手となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食品部門やホームセンターの状況を見ると、来客数が前年を下回る店舗が増加している。特に新たな競合店が出店したわけではないが、来客数の減少により売上が減っている。客があまり買い回りをしなくなった結果と思われる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・6月は週末の天候が悪く、周辺施設のイベント中止などの影響があったものの、来客数、売上とも前年比1%減にとどまった。また、主力商品の中食が同6%減少したが、逆に高温のためアイスクリームなどの冷やし商材が同16%増となった。全体の利益は利幅の薄いたばこの売上が増加した影響もあり、前年比較で大幅なマイナスとなった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の集客は相変わらず少なく、セールを前倒しせざるを得なくなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・全体の売上は前年をやや下回る状況であり、商品によって好・不調がはっきりしている。エアコンは気温が高いため2けた増となったが、好調に推移していた薄型大画面テレビは前年の大幅増の反動で頭打ち状態である。パソコンは継続的に不振が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビ、パソコン、冷蔵庫などの大型家電商品の販売量は前年を下回り、大型テレビなどの平均単価も3、4万円低下している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・フェアの仕掛けや新型限定車などの目玉商品により、客に動きが出てきたが、肝心の契約に対する態度はますます慎重になっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・6月の新車の受注状況は当初期待した水準には達していない。新型の量販車種を発売したが、来客数では前年の水準を超えているものの、期待値に達せず、ユーザーの懐は固い。中古車の受注状況も盛り上がりには欠け、高額車の動きも鈍い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型の量販車種が発売されたため、販売台数は計画に近づきつつあるが、新型車効果というほどではない。最近のガソリン価格の高騰も当業界にとっては大変な逆風である。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・販促活動を実施しても、なかなか来客数の増加につながらない。客の反応が悪く、購買意欲が高まっていない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・依然としてガソリンスタンドは、過当競争により適正利益が確保できない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・駅前には飲食ゾーンがオープンし、客が新たな集客施設に流れる傾向がある。パートやアルバイトの絶対数の不足も重なり、売上、来客数は思うように伸びず、横ばい状態が続いている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・能登半島地震の風評被害はまだ続いており、6月における予約状況は前年比20%以上落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客室稼働率の低下とレストラン部門の利用客減少を、一般宴会の受注件数の増加でカバーしている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高額商品の割合の高い当社にとって、市場は非常に厳しい状況である。客の説得に長時間を要し、来場者数も少ないことから事業規模を縮小する必要がある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅フェアなどの集客は非常によいが、客の求める価格帯は低く、競争は激しくなっている。 ・分譲住宅の販売が各社とも遅れ気味である。
	やや悪くなっている	一般小売店 [鮮魚]（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震から3か月が経過したが、依然として観光客の入込は低迷しており、温泉地はもとより市内の飲食・料理店でも暇な状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・平日の午後5時以降の来客数が大幅に減少している。特に30代の客の落ち込みが激しい。また、年金問題からか、70代の客も若干減少気味である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・当店の重点客層である団塊の世代から上の人たちにとって、年金問題や牛肉偽装事件などが大きな不安材料となっている。このため、消費マインドが低下傾向にあり、「無駄な物は買わない」「購入に当たってはより吟味する」など、財布のひもはますます固くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・3か月前までは、既存店の来客数は前年比103%程度で推移していたが、ここへ来て同100%と低下している。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・能登半島地震の発生後、官公庁関係のお酒を伴う宴席がキャンセルになっていたが、今月からようやく動きが出てきた。しかし、県外からの旅行客数が例年の水準を大きく割っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数はめっきり少なくなり、前年同月の8割程度であった。客にとって住民税の増額が心理的に大きなマイナス要因となっている。中小企業、個人事業主からは「売掛があっても回収がままならず、金回りが悪くなっている」という話が聞かれる。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・売上は前年比、前月比とも減少しているが、特にレストラン部門が顕著である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏商戦において直近の予約が低下している。特に、宿泊の伸びが悪い。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビ業界では、県外民放の地上デジタル放送が見られないという全国的な課題（一部の県を除く）があり、デジタル契約が低調に推移している一因となっている。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・住宅ローン金利が6月に上昇したが、その前に客の一部が金融機関へ駆け込んだため、今月は客の動きが鈍かった。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・新設したローコスト住宅展示場への来場者が多く見られたが、当社が狙っている客層の来場は減少傾向に歯止めがかからない。
悪く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・急に気候が暑くなり、夏物衣料などに期待感が強まったが、逆に暑さのため人出が減少し、売上増につながらなかった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来店しても、商品を購入せずに帰る客が大変多い。セール前の下見という理由があるかもしれない。また、今の時期にすぐ使用する商品では、かなり吟味して購入している様子がうかがえる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の価格に対する態度は極めて厳しい。菓子や雑貨はドラッグストアで購入するなどの行動パターンが見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周辺の現場工事が終了し、近くに競合店がオープンしたことにより、来客数が減少している。また価格に敏感な客がコンビニを敬遠している傾向も見られる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・新規タクシー業者の増車により、供給過剰になっている。夜の繁華街の客入りも少なく、売上は前年比15%減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・4月後半から徐々に受注が増え始めており、7月もかなりの受注が入る見込みである。新旧の製品共に生産増となっている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・高付加価値商材の販売量は前年同月比で伸長しているが、ここ3か月間では変化が見られない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注はなんとか確保しているものの、力強さが感じられない。消費動向も盛り上がり欠けている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・薄地の婦人衣料の受注が増加している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高付加価値商品開発への注力もあり、受注量自体は多少増えているが、それに伴う1品当たりの加工費も増加傾向にあり、収益的には横ばい状態である。
	やや悪く なっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先企業の収益は全体的に良くなっているが、悪化企業も見られる。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・最近の企業の決算を見ると、価格面など利幅の厳しい部分もあるが、売上高は徐々に増加し、営業も活発化している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・受注の決まるまでの時間が長くなっている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・軽油等の高騰によるコスト高から利益が出にくくなっている。物量においても客からの出し渋りが見られる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の受注量は前年比横ばいであるが、競合他社ではややマイナスとなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共事業におけるダンピングは激しさを増しており、予定価格の60%台、70%台での落札が普通になってきたが、ついに10%を切る落札が現れた。このような超低価格での受注は自殺行為としか思われない。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月にオープンする百貨店及びテナントから、販売職の求人の申込が多く来た。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・相変わらず、ユーザーのニーズに対応できる人材が不足し、応じきれない状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系では一般事務の人材にやや余裕が見られるが、経理関係が不足している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人数は前年比で増加傾向にあるが、求職者数はここ数か月減少している。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・1か月に8回のペースで求人誌を出していたが、1回に500件を超えていた求人社数が6月は400件台に落ち込むケースが多くなった。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・設計や技術職などの求人はあるが、人材不足やミスマッチで充足できない。求職者は事務系に偏っている。
悪くなっている	-	-	-	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入っても気温が上昇しているため、冷たい商品の在庫を充実させている。また、ワンコインで買えるチキン祭りといったキャンペーンを実施しているが、大変好評である。
		家電量販店（経理担当）	お客様の様子	・客との会話で、徐々に景気が良くなっているとの話が多くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔自転車〕（店長）	それ以外	・リサイクル品が今までと同様に売れているほか、新品の販売量も多くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・高価格帯の業態で客の動きが出てきており、若干の客単価上昇につながっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・近隣に複合商業施設がオープンしてからは、来客数が前年比で4%程度増えている。それに伴い、雑貨などの身の回り品や食料品の売上が伸びている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は、今までのように価格を優先的に判断材料とすることはない。特に肉などの生鮮品の場合は、商品に値打ちがあれば金額に関係なく購入がみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品を中心に来客数が増加基調となりつつあり、販売点数も前年とほぼ同じ水準となっている。ただし、商品単価は前年よりも2～3%低下気味となっている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・ここ数か月は、入込客数が連続して増加している。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・夏休みの海外旅行の受注額が前年比で15%増加している。客が早めの予約に動いており、受注時期が早まっている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・問い合わせ件数が増えている。	
	変わらない	一般小売店〔食料品〕（経営者）	販売量の動き	・例年、夏は商品が動く時期であるが、今年は出足が遅い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・25日現在で、売上は全店舗で前年比3%の増加となっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・6月と3月の売上前年比をみると、6月が101.6%、3月が113.8%となっている。今年に入って多少の変化があるものの、ここへ来て多少持ち直しており、比較的安定した状態で推移している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると悪くないものの、単価の高い商品の売行きが若干悪い。
一般小売店〔衣服〕（経営者）		販売量の動き	・前年と比べて売上は減少しているものの、来客数の大幅な落ち込みはなく、客単価の低下による影響が大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔野菜〕(店長)	販売量の動き	・今月に入って、取引先の飲食店では動きがますます悪くなっている。
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	お客様の様子	・例年はボーナス支給を見込んで客の購買力が高まるが、今年は何の変化もみられない。今年のボーナス支給額は非常に高額と報じられているものの、それはごく一部の企業であり、中小企業などでは状況が異なる。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・トレンド商材のワンピースの販売量は前年比40%増と好調であるが、Tシャツやニットなどの主力商材は軒並み前年割れとなっている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・梅雨に入っても雨の日が少なく、客が外出しやすい影響で、店頭売上が前年を上回る日が多い。また、中元の受注状況は早期割引もあって非常に良い。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・一部のブランドでは1000万円以上の時計なども出ているが、全体的には相変わらず100万円以上の受注が少ない状況である。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・百貨店を取り巻く環境は依然として厳しいものの、6月はギフトやクリアランスセールの前倒しにより、増収が確保できている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・中元商戦では前年とほぼ同じ売上を確保しているものの、受注の前倒しによる影響もあるため、好不調の判断が難しい。また、夏物商材のクリアランスセールも前倒し傾向となっており、全体的には前年の売上を確保している。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・クリアランスセールを含めて低価格品の動きが良いなど、顧客が価格に対してシビアになってきている。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・3か月前に比べると衣料品の動きが若干良いものの、住まい関連、食品が少し悪い。中元ギフトは受注が前倒し傾向となっており、前年比で若干プラスとなっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・梅雨入りしたものの、雨が少ないことから客足は比較的順調である。また、気温の急激な上昇に伴って飲料がかなり伸びているほか、酒類の売上も好調である。果物類も単価は安いものの、味が乗っていて値ごろ感もあることから、売上が伸びている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・月の中ごろには来客数の減少がみられたほか、客の間では食料品や身の回り品の節約志向が強く、単価も下落傾向が続いている。その反面、健康飲料などは高単価でも良い動きとなっている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・梅雨シーズンとしては雨が少ないものの、週末や夕方方に集中的に降ったため、影響を大きく受けている。
		スーパー(広報担当)	販売量の動き	・季節商材は気温の影響を受けて動きが鈍い。父の日関連は販促の強化で目標を上回ったものの、そのほか競合店の影響で来客数が伸びず苦戦した。特に食料品では、来客数は前年を上回ったものの、客単価が伸びていない。
		コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・ここ数か月は来客数の伸びが前年比2けた台で推移し、客単価も今月は前年を上回っている。前年はたばこの値上げに伴う駆け込み需要があったことを考えると、今年はかなり好調である。 ・一般商品の買上個数が増えているほか、レジ前の小物などの衝動買いも増えている。6月は月前半から中旬まで気温が低めであったが、おにぎりやサンドイッチのほか、飲料やアイスといった気温が高い時に売れる商品も、来客数の伸びに伴って驚異的な伸びとなっている。
		家電量販店(企画担当)	お客様の様子	・エアコンなどの季節商品が動く時期であるが、気温が安定せず計画どおりに売れていない。客も慎重になっている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・新車ディーラーでは6、7月がキャンペーン月であるものの、来客数は例年の6割にとどまっている。
		乗用車販売店(営業担当)	お客様の様子	・新車の販売台数が依然として増えない。乗り換えよりも、点検して乗り続ける客が増えている。
		その他専門店〔宝石〕(経営者)	来客数の動き	・来客数は若干増えているものの、単価が伸びていないので、売上は大きく伸びていない。
		その他専門店〔宝飾品〕(販売担当)	単価の動き	・円安ユーロ高が続いているため、材料となる地金の単価が下がらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年配客が多いため客足が天候に左右されやすいが、今月は雨が少なく来客数は例年並みとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・職場の異動で団体客の利用が多少増えているものの、大抵は1人当たりの金額を安く指定される。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・ランチの利用客は増える傾向にある一方、ディナー時の来客数はさほど変化していないことから、客単価にそれほどの動きはない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・客単価は上昇しているものの、ガソリン価格の上昇による影響で来客数が減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はビジネス客を中心に好調を維持しており、客単価も若干であるが上昇傾向にある。一方、宴会場の利用については、会議利用は大幅に増加しているものの、宴会利用が経費削減を理由に極端に減少している。売上増に結びつくほどではないが、宴会場の室料収入が上昇しているため、全体の収益性は上がっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・レストランの来客数は前年をやや上回っているものの、全体的にあまり変化はみられない。
		都市型ホテル（役員）	お客様の様子	・宿泊は、前月から急に勢いが弱くなっているものの、客単価は上昇傾向にある。宴会でも、特需で伸びた前年度末に匹敵するほど件数が伸びている。レストランは改装工事の影響で減収となっているものの、その影響を除けば来客数が伸びている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・5月に続き、宿泊はビジネス客を中心に好調で、月末には大型団体の利用もあり前年を上回る勢いとなっている。一方で宴会は、一般宴会が件数、売上共に前年並みである反面、婚礼は新規来客数が少なく、利用組数も前年の半分となったことから、全体としてマイナスとなっている。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・ここ3か月は来客数、販売額共に減少傾向にあり、前年と比較しても落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅周辺で待っていても乗客が少ないほか、終電付近のピークとなる時間帯も、客の数はさほど多くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・いわゆる流しによっても乗客は見つかるが、単価が低く、依然として公共交通機関を利用する客が多い。夜の祇園もまだまだ悪い状況である。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・雨や暑さといった季節要因を差し引いても、繁華街での人出が非常に少ない。また、人出があっても電車のある時間に家へ帰る傾向が続いている。タクシーチケットの利用も非常に少ないなど、会社による節約ムードも続いている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・今年はオリンピックやサッカーワールドカップなどのイベントもないので、特需による加入者の増加がみられない。実績を前年と比較してもあまり変化がない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数、平均購買単価共に、横ばい状態で変化がない。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	お客様の様子	・催しの際の入場者数は、タレント次第で大きく増減している。企画会社もファンの囲い込みに色々な対策を行っているものの、全体的には横ばい傾向である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・リピーターが中心であるため、客が少ない月の翌月は客が増えるなど、来客数が平均している。
		その他サービス [ ビデオ・CD レンタル ]（エリア担当）	販売量の動き	・傾向は変わっておらず、映像や音楽の物販売上の落ち込みをレンタル売上でカバーしている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・京都の商業地は価格が下落傾向にあり、動きが極めて少ない一方、住宅地の取引状況は堅調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築マンションの販売状況が芳しくない。モデルルームへの来場者が減少しているほか、在庫も増加している。
		その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数は横ばいが続いている一方、1年以内の建築計画者には減少傾向もみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅[情報誌](編集者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年の秋以降低迷している新築マンションの販売状況は、ゴールデンウィークに一部回復の兆しがみえたものの、全体的には集客状況が悪い。市場では新規供給の増加と販売在庫が重なり、やや供給過多となっている。</li> <li>・客の間では新価格物件に対する様子見の傾向が続いている一方、割安感が始まった一部の在庫物件は徐々に完売しつつあるなど、混とんとした状態となっている。</li> </ul>
やや悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上前年比がここ半年で最も悪い。</li> </ul>
		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月前半は調子の良い動きとなったが、中旬ごろから年金問題や増税などのマイナス要因が重なり、出費を抑制する雰囲気が出てきた。結果的には、月前半の好調で何とかしのいだ状態である。</li> </ul>
		一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中元商戦が始まっているにもかかわらず、例年よりも受注量が少ない。今年は早期注文を対象にした流通大手の動きが目立ち、客が迷うケースが増えている。割引競争となっているため、我々専門店は出方が難しい。</li> </ul>
		百貨店(売場主任)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単価の高い重衣料が不調であるほか、単価の低い紳士用品でもまとめ買いが減っている。また、来客数が微減となるなかで、客単価にも数千円の低下がみられる。</li> </ul>
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客との会話で、税金や節約に関する話がよく聞かれる。税負担が増えることで家計が厳しくなり、客1人当たりの購入額も減少してきている。</li> </ul>
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月30日からクリアランスセールが始まるため、例年以上に買い控えが起こっている。美術品や時計の購入までに時間が掛かるほか、購入を手控える客も増えてきている。その一方、7月から値上げをする輸入化粧品への駆け込み需要が非常に増えている。</li> </ul>
		スーパー(店長)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雨などの天候要因はあるものの、来客数の減少が売上に響いている。</li> </ul>
		スーパー(開発担当)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原油高の高騰に伴い、関連商品の値上げが起こっている。</li> </ul>
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の間には必要なときに必要な物を買うという傾向がみられる。また、公共料金の支払いだけ、トイレに寄るだけといった、目的を果たすためだけに来店する傾向がみられ、客単価が伸びない。</li> </ul>
		コンビニ(経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プレミアム商品の伸びにやや陰りが出てきている一方、低単価商品の売上が伸びてきたことで、客単価が低下傾向にある。</li> </ul>
		コンビニ(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飲料の売上は伸びたものの、弁当やサンドイッチなどの販売量が減少している。</li> </ul>
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月の初めから婦人服のプレセールを始めたところ、売上が良い店と悪い店に分かれている。プレセールを早く始めた店は少し売れているが、遅かった店は売行きが悪い。</li> </ul>
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今年は例年以上にバーゲンセール待ちの動きが顕著にみられ、来客数が減少している。当社の客は年齢が高いため、年金問題の影響も少なからず出ている。</li> </ul>
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月は年金問題や住民税の増税により、買い控える客が多い。</li> </ul>
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・以前から付き合いのある客に変化はないが、新規の客が1～3月に比べて減少している。</li> </ul>
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カ・ディーラーの動きは全国的に冷え込んでいる。特に大阪は冷え込みが激しく、来客数もかなり悪い状況である。</li> </ul>
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・連日暑い日が続いているにもかかわらず、夏物衣料の売行きが予想以上に悪い。季節商品以外についても、今月半ばから落ち込んできている。</li> </ul>
		住関連専門店(店長)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸入品を扱っているが、為替レートが円安傾向で推移しているため販売価格が大きく跳ね上がり、売上に悪影響が出ている。</li> </ul>
一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数の前年割れが続くなか、客単価でも前年割れが起こっている。</li> </ul>		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は上昇傾向にあるものの、来客数の動きが鈍くなってきており、売上全体は大きく変動していない。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行の受付件数は昨年を上回っているが、海外旅行は大きく下回っている。予約の間際化傾向が年々強まっており、客単価にも低下がみられる。	
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・夏休みの先行受注状況が悪く、特に7月の申込状況が国内旅行、海外旅行共に良くない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・月に1社は新しく免許を取得する会社がある。客の数は横ばいであるにもかかわらず、タクシーばかりが増えている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨入りしても今一つ雨が降らず、乗客の数が伸びない。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売物件数に過剰感が出てきている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マンション販売率の悪化もさることながら、モデルルームへの来場数自体が大きく減っている。	
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・チラシや広告、インターネットで集客を図っているものの、客の反応が鈍く、土地、建売共に販売が減少してきている。	
		悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量がかなり減少している。原油高や環境問題で自動車に乗らない人が増えており、その影響が出てきている。
			競輪場（職員）	単価の動き	・6月の客単価は14,907円と3月の19,346円よりも低下している。競走グレードの差があるため、場外発売の客単価をみても、6月は13,802円と3月の14,349円よりも低下がみられる。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注時点の鋼材価格が見積時点よりも高騰しているため、利益が目減りしている。ただし、受注量が増えた影響で売上は過去最高となっている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新しく開拓したユーザーが量産を開始している。	
	変わらない	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新たなテレビ番組の広告出稿が目立ってきている。	
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・現状はあまり変わり映えしない状況である。商品を動かすための特売が増えて利益が減少しているほか、全般的には安い商品しか動かなくなっている。	
		出版・印刷・関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・前の四半期は受注量が前年比5～10%増であったが、この四半期は大きな伸びがみられない。秋に向けて順調な動きがみられるのは医療業界のみである。一方、弱電業界では依然として、輸出に関する販促関係が順調な動きとなっている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材の値上げが発表されているものの、需要には大きな落ち込みがみられない。	
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年どおり第1四半期の売上は低調であったが、受注は比較的堅調に推移している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、相変わらず投資意欲がおう盛である。この傾向が約2年間続いており、ここ数か月も良い状況となっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・電気機械を作っている大手企業は好調であるが、当社の外注先である水処理関係の業界はやや悪い状況である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・一時的な動きではあるものの、今月に入ってから機械メーカーからの引き合い件数が減っている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近では突発的な仕事の依頼が増えている。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・堅調な動きが続いているAV関連商品に加え、暑い日が続いていることもあり、エアコンなどの夏物商品の荷動きも好調に推移している。	
その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・輸入品との競合がさらに過熱している。			
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は増えつつあるものの、建設資材が高騰するなかで受注競争は相変わらず厳しい。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造やプラスチック成型などの製造業、スーパーなどの小売業の中小企業をみると、売上は横ばいであるものの減益となっている。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・家族で経営している洋服店では、大手の競合店に客を取られるなど、非常に厳しい状況にある。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・交通アクセスの良い工場や倉庫用地に対する需要が依然としておう盛である。	
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業者による建売や分譲マンション用地の取得意欲は依然としておう盛であり、価格も上昇傾向にある。ただし、土地取得費用の上昇分を再販価格には転嫁しにくく、転嫁しようとするれば売行きが鈍る。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・公的機関からの全体的な発注量の増加で、受注量が増えている。	
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・取引先では設備投資がほぼ終わり、見積依頼も少なくなってきた。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・原材料が値上がりしているものの、製品に価格転嫁できない。売上が伸びず、利幅が縮小している。
			繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・依然として受注量が減少している。
			繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先では夏物催事が増えて販売量も伸びる時期であるが、今年は追加注文がほとんどない。取引先ではこれまでの在庫分を販売している状況であるため、今後の商品の販売に不安が残る。
			化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月の連休明けから急速に売上が落ち込んでいる。同業他社や得意先、仕入先に話を聞いても同じで、前年比で10%以上落ち込んでいる会社も珍しくない。
			化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・4、5月に堅調な動きとなった反動もあり、出荷量が前年を下回っている。
			金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・連休明け以降、低水準の出荷状況が続いている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部品の価格が下がっている。
輸送業（営業所長）			受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の取扱量が落ち着いており、新規の荷物も少ない。	
新聞販売店〔広告〕（店主）			受注量や販売量の動き	・新規購読数は伸びているものの、折り込み広告の数が減少している。	
広告代理店（営業担当）			受注量や販売量の動き	・伸びていたインターネット広告の動きが一段落している一方、紙媒体もかなり低迷している。	
悪くなっている					
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・今月に入って参議院選挙関係の求人が増加している。そのほか、営業系の人材に関する問い合わせが増えている。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・タクシーやバス会社などの運転手の求人、応募が集まらなくなっている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大阪の新規求人数は前年比1.9%増と前月の減少から再び増加に転じたほか、有効求人倍率の季節調整値も1.29倍と2か月連続で上昇している。	
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・4年生の就職活動もピークを過ぎたが、企業の採用意欲は依然として高く、学内で行うセミナーへの参加希望が多く寄せられている。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣のほか、最初から正社員として採用する動きが加速している。企業からの紹介料についても、今までは値切られていたが、最近は見積どりの金額となっている。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・過去3か月と差はないものの、業種や企業によって好不調の差が広がっている感がある。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・2月以降は求人数が減少傾向となっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・依然としてインターネット経由の求人によって押し上げられているものの、今月は全社的な大きな企画があるため、売上が伸びる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況を見ると、最近3か月は前年の8割程度で変化がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・インターネットを求人広告の中心にする企業が増えており、新聞の求人広告には厳しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告は引き続き低迷しており、チラシ広告やインターネットへの移行が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少がみられるものの、新規求人件数自体は増加している。これは主に、派遣、請負業からの1件当たり求人数の減少が原因であり、特に10人以上の大量求人が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は若干の変動があるものの、ほぼ横ばいで推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用活動は終盤を迎えているものの、企業の動きは依然として活発である。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・関東や東海地域に比べて、関西の求人需要はやや弱みである。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関係の日雇求人数が前年比で20%程度の減少となっている。

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良くなっている			
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高が今年3月後半から5月まで、ずっと前年同月を下回っていたが、6月に入り徐々に前年比100%程度の売上が取れるテナントが出てきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高額商品が売れるようになってきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数・来客数・売上いずれも、前年比102～103%と前年をクリアしている。ただし、客単価は前年割れの状態が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数自体は昨年と比べ変化はないが、客単価・1人当たり買上点数は増加傾向にあり、昨年を上回る売上で推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・最近では来客数が前年比で2～3%増加しており、競争の激しさを客単価が低下しているものの、売上総額は前年比をクリアしている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・盛夏物の動きはまだまだだが、初夏物の動きが良くなってきた。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・AV機器は今一つであるが、ようやく夏物、特にエアコンが動き始めた。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・新商品の発売など話題性から、客の引き合い自体は比較的多い。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・中高年・リタイヤ組など、富裕層の来客が目立っている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年は雨があまり降らなかったため、来客数の増加につながった。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・新商品の導入、比較的客が少なくなる時間帯のディスカウントなどが功を奏しており、来客数が前年比で5～10%伸びてきている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・3月から比較的順調に売上も伸びている。6月は宿泊部門、婚礼部門が好調で、前年比で10～30%の増となった。各種団体の総会などの利用も堅調である。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストラン・宿泊とも、前年を上回る来客数となり、売上増となっている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の宿泊利用が前年より約20%増えている。宴会・レストランの利用数も前年に比べ増えてきている。		
変わらない		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・前半はそこそこ良かったが、梅雨に入り、今月後半は雨が多くなって客足も少なくなり、売上が悪くなった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・店施策のカードポイントアップがなくなった影響が高額品ゾーンに出てきたが、その他ミセスゾーンでは、日差しよけ・冷房対策として、裏なしの羽織物が好調である。それに合わせてパンツ・Tシャツ・カットソーもよく動いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・美術、宝飾を中心とした外商活動の動き低迷したままであり、総じて高額品の動きが悪くなってきている。また団塊世代のリタイアの影響もあるのか、紳士服高級ゾーンのビジネススーツの動きも低迷している。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・店合計では、売上が前年オーバーしている。内容を見ると催事は数字を作っているが、その他の商品は苦戦している。またブランド品の割引商品はよく売れている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・商品群によって良い部門、厳しい部門が明確になっており、客がよく考えて購買している。化粧品など美・身体に関するアイテムは好調に推移しているが、婦人向けの身の回り品や靴・バッグなどのファッションパーツ関連が厳しい。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・先月に比べて、客単価が3,000円～4,000円低下している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・「全国うまいもの展」を催したが、かなりの集客があり、あまり安い商品ではないにもかかわらず長蛇の列という大盛況を収めた。客は「食」に関して、値段ではなくおいしいものを求めているようだ。しかし衣料品に関しては、昨年より1日早い6月30日のクリアランスセール開始を控え、買い控えの客も多数見受けられ、ミセス関係にはかなりの影響が出ている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシにより価格訴求を行った効果があり、来客数は前年を上回っているが、商品単価が低下し、またその影響で客単価も低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比100%を超えたが、1人当たり買い上げ点数が前年を割っている。余分な物は売れない傾向が強い。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・地方では公共事業が激減しているという話をよく聞き、消費にも影響が出ている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・単価が変わらない商品でも中身が少なくなっているなど、実質値上がり傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、ここ半年くらい前年比を5%くらい上回って推移している。ただし客単価が少し低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月の受注は前半悪く、後半にかけて回復した。具体的には夏場に売るべき水羊かん等が前年比80%前後で推移するなど、季節商材の受注が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は価格に非常に敏感である。毎月アイテムを決めて月間の特売をしているが、少しの値下げでもよく売れている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・少しだけだが、やっとイベントに反応する客が現れてきた。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は暑くなったせいもあり、男性の動きが良く、1年ぶりに売上が前年比をクリアした。売れ筋商品は、メンズはポロシャツ、レディースはワンピースが群を抜いて売れている。ただし、女性はバーゲン待ちの客が多く見受けられる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・隣接に大型量販店ができ、遠方からの集客には良い影響が出ているが、市場全体では変わらない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ボーナスも出始めて需要が高まってきているはずだが、高単価商品が思ったほど売れていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってからずっと、売上が前年比をクリアできていない。ここに来て、軽自動車やコンパクトカーまでも、前年割れの様子をみせている。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・店頭への客の来店が、前年比で70%以下と非常に厳しい状態が続いている。
		その他専門店 [スポーツ]（経営企画）	単価の動き	・客単価の前年比は98.77%で傾向は変わっていない。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・高単価の商品販売数が思わしくない。客単価も低下傾向にあり苦戦している。コース予約も比較的安い2,000円コースが主流となっている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・婚礼は順調に受注を伸ばしている。しかしながら一般宴会に関しては、夏場ということもあるのかも知れないが、全体的に低調である。また、選挙も控えており、特に企業の動きが大変鈍い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、前年比で毎月4～5%の減少が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上は、今年に入って前年比プラスマイナス0と変わっていない。また、客の声を聞いていても、ボーナス時期であるにもかかわらず、期待できない様子の客も多い。特に建設業関係は悪いようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨に入ればタクシーを利用する客も増加してくるはずだが、今月の売上も前年比で大幅にダウンしている。
		タクシー運転手	単価の動き	・6月度前半は、日中・夜共に動きが悪く苦戦していたが、梅雨入りとともに後半良くなった。週末は夜の繁華街の人の動きもにぎわっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量については、例年3、4、5月について需要増が見込めるが、今年についてはいつまでたっても販売量の山が来ず、今月も鈍化している。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・前年よりも、遠隔地からの来客数がダウンしているが、県内及び県外近郊の来客数が伸びている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・公的な物件が1つのバロメーターになるが、物件数としては、耐震改修を主体にある程度出ている。ただし、単価が非常に低く、全体的には非常に厳しい状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・7月を前にしても、同業他社共々、建設工事受注の予定がほとんど無い。金融関係は、建設業者に対しては、全く融資の姿勢がみられず、最悪の状況が近付きつつある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・買上単価や販売量に伸びがみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年金問題等の心理的要因が絡んでいるのか、客も先行き不安から消費も低迷している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・デフレ傾向・オーバーストア・少子化の波をもろに受けている。特にデフレ傾向。客は、商品の価格の3～4割増しの付加価値を見出さないと購入しない。非常に厳しい状況がこれからも続く。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・午前中来店し、また夕方来店しても、何も購入しない客が多い。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・毎月、前年比を割っている状態が続いている。とにかく厳しい。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	来客数の動き	・夜にウェイトが大きい居酒屋・食事処・スナック等飲食関係の客の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少が売上実績に影響し、3か月連続で前年実績を下回った。6月に入りやや持ち直しているものの、消費マインドは冷えきっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・6月は空梅雨気味に天候が推移しているものの、予想外にサンダルなど季節商材が不振である。季節商材の好不調が気温に関係ないという状況であり、6月30日からクリアランスに入って、ようやく6月単月で売上が前年並を確保できる。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリアランスセール開始が全国的に6月30日の土曜日ということもあって、あきらかに客が買い控えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・6月に入り、原油価格の高騰から石油・ガソリンの値上げがあり、客の財布のひもが固くなったようだ。特に平均客単価では、2%前後のマイナスと大きな前年割れの状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比92%で推移している。特に高校生・中学生といった低年齢層、及び低所得者層の客に減少の傾向がみられる。
		スーパー（財務担当）	お客様の様子	・競合店のチラシの投入頻度が増えており、価格競争が激しくなって、一品単価が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・月ごとの特価品ばかり売れ、全体的なカテゴリー別の売上は前年比割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年同月に比べ、売上、来客数共に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（予算担当）	来客数の動き	・比較的長く続いていた薄型テレビ需要が、ここへ来て一段落したようだ。製品単価もやや下がってきており、金額ベースではほぼ前年並である。ただ昨年にはベアコンの動きが活発になっており、一定の需要は見込める。年金問題や定率減税の廃止などの影響からか、3か月前と比較すると購入率がやや下がっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・月間の新規来客数は15件程度で大変厳しい状況が続いており、既納客の台替商談においても、購入決定の意思表示に掛かる時間が長くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は前年同日の来客数を上回る日が少なく、当社チェーンの他地区（愛知・静岡）と全く違った動きとなっている。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・品質重視で高価な物を買う客と、価格一辺倒の客と、価値観の格差がはっきりしている。いわゆる二極化が進んでいる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・収入減で客の購買マインドが低い。また客の購買力にも格差を感じる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・住民税が増えたり所得減税がなくなったことにより、客の財布のひもは固くなった。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・プリント部門の売上が減少した。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約の件数が昨年に比べて減少している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙の影響からか、客が旅行控えをしているのか、大変客の動きが悪く、先行きも不透明である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや悪くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・大手事業者のサービスへの乗換えに歯止めが掛からない。またデジタルへの移行に伸び悩みの傾向が見られるなど、状況は厳しい。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・6月は梅雨となり観光客数も減少する時期であるのだが、今年は地元客の比率が高く、土産物等の売上も例年以上に伸びない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・個人客は昨年並みであるが、団体客が減少している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者と話をしても、新規出店も増加しているし、低価格の店が増え、客もそちらに流れていて、価格競争が厳しいという話ばかりである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・賃金・ボーナスの抑制による見通しの不透明感から、客の購買意欲が萎縮している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・最近、客からの問い合わせそのものが少ない。したがって販売にもつながらない。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来客数が、3か月前に比べ2割減となっており、4店舗共に減少になっている。		
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が大幅に低下している。客は今まで以上に最小限の物しか購入しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後、ボーナスが出るまでのこの時期は、例年売上は落ちるが、今年は客に全く消費する意欲が見受けられず、エアポケットに入ったようにひどい売上状況であった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数でみると、前年比で3.7%減少して、大きく前年割れとなった。客単価も1.2%低下し、売上でも4.9%減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙の影響で全く人の動きがなく、客も来ない。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・原料価格（中国輸入品）の上昇があり、利益面で懸念されるものの、低調であった引き合いにも多少新規案件が入るようになり、受注に至る案件が出始めている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の直近受注内示は、当初の設定数を上回ってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・浄水器を使用しながら、飲み水は天然ミネラル水を購入される方が増えてきた。健康にお金をかける傾向が強い。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、小型イカ釣り船が減少したため、水揚数量で140tの減少となり、沖合底引網船・大中型巻網船が増加したため、水揚金額は1億6476万円の増加となった。今月単月の前年比では沖合底引網・大中型巻網船・大型定置網船が増加したため、水揚数量で前年比117.7%の282t、水揚金額でも同167.1%の2億7577万円の増加となった。
		食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からの製品の受注単価が低下している。品数でカバーして、どうにかやり繰りしている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として高操業を継続している。自動車・造船・建設・産業機械向けを中心に内需・外需ともに堅調である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安にも支えられ、アジア向け輸出を中心に受注は堅調である。ただし、原材料の高騰は収益圧迫要因であり、電気・ガス等のエネルギー関連費用も昇り基調にあり、業績的に厳しくなる。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注は好調であり、フル生産で推移している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けの自社製品の売上について、やや回復傾向にあるものの、依然として厳しい状況にある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨の時期に雨が思った以上に少ないこと、また夏は例年以上の猛暑が予想されることから、エアコンの受注が急速に増加している。国内だけでなく、欧米も真夏日が多いと予想され、海外向けも好調に入っている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注量・受注価格共に横ばいの状況が続いている。一方で石油製品や鉄鋼など原材料は値上がりを受けており、人件費の負担増など採算面で厳しい状況が続いている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新商品の関係か受注が大幅に伸びているが、10月以降は見通しが立っていない。景気が確実に良い時は順調に伸びるのだが、その都度の注文に応じた受注量となっている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業向け既存ネットワーク商品のユーザ拡大が進まず、安価なF T T H利用が相変わらず増えている。電話機能を含めた提供により、高品質型の専用網的なネットワークを構築しなくても間に合うというケースが多い。
		通信業（部門長）	取引先の様子	・大規模事業所新設や設備更改の要望が上がっているが、全体的に前年度収支が不調な企業の設備投資が滞っている。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設工事の価格はかなり厳しく設定されている。ただし、これを取らないと次がもらえないという状況もあり、工事業者は悩ましい状況である。公共工事の受注競争の激しさは相変わらずである。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先の輸出好調を背景に、受注は高水準を維持している。コスト削減の効果も加わり増収・増益基調を継続している。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設業界では、特に公共工事がダンピングでも受注するのが当然といった形になっていて、元請けも下請けも大変な状況である。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・今まで“追加”という形態で業務契約を行っていたが、顧客の新規業務開始に伴い、旧契約の整備を行った結果、料金を安くする方向での見直しとなっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年この時期はどの業種も売上は低調になるのだが、前期を下回っている事業所が多いように思われる。特に、建設、運送の業種において、その傾向が見受けられる。
	悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	職業安定所（雇 用開発担当）	求人数の動き	・それまで中途採用を手控えていた飲食店の企業が、全国的に募集を再開し、各店舗2桁の求人数を計上するに至った。このため、当該業種においては、対前年300%以上の求人の伸びを示した。
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（担当者）	採用者数の動き	・合同企業説明会等の、即効性の高い企画への問い合わせが多い。
	変わらない	人材派遣会社 （支店長）	求職者数の動き	・当社登録者数が急激に減少しており、かつ客からの求人依頼件数も前年を下回っている。
			雇用形態の様子	・好景気が続き、求職者の正社員志向が更に高まり、現在の派遣就業者の正社員希望による派遣就業の終了が昨年を大きく上回っている。併せて、派遣就業をしたいと考える方も以前より少なくなり、スタッフの確保が難しくなってきた。
		求人情報誌製作 会社（支店長）	周辺企業の様子	・求人倍率は高止まりの状態にある。
		新聞社「求人広 告」（担当者）	周辺企業の様子	・雇用形態等は改善しているようだが、例えば給与が伸びないとか、求人広告の売上もなかなか伸びていないなど、全体的にみると変わらない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数、求人数とも前年比で減少となった。特に製造業での減少が目立つが、県外企業からの受注は昨年度より引き続き堅調である。ただし昨年度採用した者の定着がよく、同じ企業からそれ以上の求人は来ない状況にある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比並びに3か月前に比べて減少している。特に派遣求人はこのところ急激な減少傾向にあるが、今月は一般・パート求人についても減少した。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人について製造業、建設業において大幅な増加となっているが、全体では微増であり安心できるものではない。また建設業については、臨時的な求人や、人員確保のために提出されている感が強く仕事量が増加しているものではない。
		民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・人事や総務などは今まではほとんど案件化しなかったが、昨今その数が増えてきている。時代に即応した諸制度・規程類の見直し、世代交代という背景がある一方で、新規採用できる余力が備わりつつある現状がうかがわれる。
やや悪く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	周辺企業の様子	・地場の「機械加工関連」の中小企業においては中国（外国）に仕事が一部流れており、勤務時間中においてすら仕事がないことがあるようになっている。	
悪く なっている	-	-	-	

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数、売上共に上回った。レディースのファッション関連（婦人靴・ファッションパーツ・プレタ・キャリア等）及び絵画等が苦戦している。ファッション関連商品は目的買いに終始している。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・前年度よりも入場者数が増えている。
	変わらない	一般小売店「酒 類」（経営者）	販売量の動き	・業務店への販売量が低調である。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・3～4か月前から、個人消費が少し活発になってきている。衝動買いも増えてきており、自分の必要なもの以外にも何か買っておこうという傾向が見受けられる。
百貨店（売場担 当）		販売量の動き	・必要なものだけを必要な量だけ買う傾向は益々顕著になっており、関連品購入やまとめ買いが減少している。	
	スーパー（店 長）	競争相手の様子	・競合店間のチラシや、それ以外の安売りによる客の取り合いの競争が激しくなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・気温の変化とともに来客数が増加してきている。エアコンについては、予想される暑い夏への対策としての買い換えが台数を押し上げている。また、小物の販売も多少上昇してきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年よりも少なく、目標としている数字からあまりにもかげ離れた達成率で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売市場が回復しない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・愛媛県松山市での渇水の影響は、自動車の販売にあまり関係ないようだが、客の購買動機としてはマイナスに働くようである。最近、新型車が投入されたが、予約状況は芳しくなく、販売努力はしているが苦戦は続きそうである。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・来客数も少なく、売上の増加が見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量については、今月だけを見れば、なんとか前年は上回っているが、1～6月の半期で見た場合、前年割れの厳しい状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価が上昇しないなど、国内旅行については上向いていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月は法人関係、職場、趣味のグループ、親睦旅行など団体旅行が比較的多かったため、販売は順調に推移している。夏休みの旅行相談、シルバー世代の海外旅行相談など来客数は増加しており、景気は前月に続いて良好である。東京へのビジネス用航空券の売上也引続き順調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・四国八十八ヶ所参りで巡るお寺の数が、昨年と比べて比較的多く、春ごろの売上と同程度を確保している。しかし、街中を走ってみると、夜は飲みに出ている人もおらず、客が乗っても近距離のため、売上げ自体が伸び悩んでいる。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・売上は、既存店舗で前年比100.2%と、ほぼ昨年と同水準で推移している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は、前年と比較すれば若干は良い状況であるが、月の半ば、後半の客の伸びが今一つである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・一昨年、中心市街地にあった大手スーパーが撤退し、今月は他の大手スーパーが来春閉店を公表している。これにより、マンションブームで中心街に回帰しつつある居住者の増加が鈍る恐れがある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数もそこそこあり、客単価も前年並みであるが、販売量の絶対数がかなり落ち込んでいる。バーゲン待ちかもしれないが、必要なものしか買わないという傾向がだんだん強くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者に聞いても、ある程度の規模のところは売上は落ちていないが、零細の商店などは大型店に押されて売上がかなり落ちており、苦戦しているようである。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	お客様の様子	・中元の売上がどんどん落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・住民税の負担が増加したことにより、年金暮らし生活者や老人の買物量が少し減ったようである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・夏の中元ギフトの出足が遅く、単価も例年より下がっており、七夕商材も動きが悪い。
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・少雨の影響で渇水となる地区が出てきており、一部飲料水等好調な商品があるが、消費者の動向としては、買い控え気味である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・当業界においては、出店拡大による競争の激化と、景気の停滞による客単価の減少のため、景気が良いとは言えない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ここ最近、昨年まで売れていた商品群と今年の商品は流れが変わってきている。特に、パンツについてこの傾向が強く、大きく単価が低下している。レディース、メンズのトップスはある程度好調であるが、十分カバーができていない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・百貨店やショッピングセンター毎にばらつきがあるものの、相対的に夏のバーゲンの開始時期が昨年より早まっているところが多い。今月はバーゲン待ちで、前年同期比で来客数・売上共に1割前後下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・大手建設会社の破産の影響で、その子会社の破綻が懸念されているという話が、周りの客から聞こえてくる。そのため、高知の経済はまだ悪くなる。
		設計事務所(職員)	それ以外	・業務の発注量が例年よりも少なく、低価格競争が恒常化してきているため、利益率が低下すると共に、労働環境の厳しさは変わらない状況で、賃金も上がっていない。
		一般小売店 [酒](販売担当)	お客様の様子	・取引先料飲店からの納入価格値下げ、過剰協賛等の一方的な要望は益々エスカレートしてきている。事情を聞いてみると、料飲店の売上もかなり落ち込んでおり、利益重視方針は、飲食サービス業態にも相当浸透してきている。
		通信会社(支店長)	来客数の動き	・ボーナス商戦であるが、客の反応を含めて活気がない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客単価は変わりが無いが、来客数がかなり減っている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず価格競争が激しく、販売が高級品と低価格品の二極化している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・価格の値上げ修正が通り、現在のところ、一服状態である。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・今月末で公共工事の受注残高はついにゼロになる。しかし、民間の設備工事が回復してきており、トータルではプラスに転じている。
		輸送業(経営者)	それ以外	・先日、大型電気店へ行ったが、かなり高額な電化製品が立て続けに売れていくのを目の当たりにした。
		通信業(支店長)	受注量や販売量の動き	・市場全体で、販売量の純増数が前年比で増加している。ここ数年なかった現象である。
	変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・地域別に見て、関西は期待できる動きが見られたが、成約が遅れている。関東、東海は動きが鈍く厳しかったが、鉄鋼関係の受注は依然として堅調でありやや救われている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・都市圏と地方とで地域格差はあるものの、全体的にクレーンの稼働率は高く、良好な状態が続いている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・官庁や工場の設備は激減しているが、オリジナル商品である特殊な粉末乾燥のプラントについては、大手企業から大変引き合いが多く、受注もしている。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・最重要顧客である飲料関係メーカーで生産が追いつかず、その部分を協力会社に委託生産している部分の取扱は増加したが、一方で経費も増えたため、利益には大きく寄与してはいない。
		通信業(営業担当)	それ以外	・客との商談後の会話の中に、レジャー、家族旅行等の話題が多く出てきており、景気が確実に回復の方向に向いている。
		公認会計士	取引先の様子	・客の資産表、決算書の前年比、前月比を分析しても変わりが無い。
	やや悪く なっている	輸送業(役員)	取引先の様子	・今年度に入り、一般消費者関連(宅配、引越他)を始め、企業関連貨物の荷動きが毎月前年を下回り、受注量が落ち込んでいる。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・高知県の主要な業種である建設土木業が最悪の状態である。地場大手の建設土木業者が倒産し、取引先の中でその影響を受ける業者も多い。このような状況の中で、景気は更に悪くなる。
		悪く なっている	木材木製品製造業(経営者)	取引先の様子
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・建設・土木関係において倒産・業績悪化が予想される企業もあり、目を離せない。しかしながら、サービス業・製造業等においては、相変わらず採用意欲は高い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・派遣の登録者数は減少傾向であったが、今月は一般事務や経理などの事務職案件が非常に増加したことにより、登録者は前年並みに回復している。一方、営業職・販売職のオーダー数は非常に多いが、このような職種が多いと登録者は減少し、事務職が増加すると、登録者数が増加する。働く側の意識としても、販売・営業は敬遠しがちであり、安定した事務職を選ぶ傾向にある。
		求人情報誌制作会社 (編集者)	周辺企業の様子	・この時期、特に中途採用は、お盆時期のUターン転職活動の山場に向けて、採用PRを控えている企業が多い。新卒採用もほとんどの企業が終了し、6月は採用市場は停滞時期となっている。
		新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・高知県の新聞広告では、建物の落成や新店舗のオープン時に取引業者から協賛広告を募って祝賀広告を出す。近年は低調である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、3か月前と比べ、増加率はやや低下しているものの、ほぼ同水準である。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・求人状況は旺盛であるが、内定状況が横ばい状態である。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年と比較して、新規求人数が減少している。
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州(地域別調査機関：(財)九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	競輪場(職員)	来客数の動き	・発売額に大きな変化はないものの、入場者数は増加している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客の購買意欲が高まっている。単価の大きくない商品が良く動いている。
	やや良く なっている	一般小売店[鮮魚] (店員)	来客数の動き	・近くの量販店が開店し、新規の客が少しずつ増えている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・来客数及び販売量が上向いている。気候も安定し、雑貨・衣料も好調である。特に今月はセールも30日からスタートするところが多く、売上は前年を大きく上回る。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・家族での来店が増えており、富裕層の来店も増えている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・生鮮食料品の動きがかなり良くなっている。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・量販店では前年比106.7%、コンビニエンスストアは同99.5%、ローカルスーパーは同106.3%と数字的には良かった。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・40型以上の薄型テレビや大型冷蔵庫、ドラム式洗濯乾燥機等の高額商品が目に見えて売れ出した。蒸し暑いのでエアコン等もかなり動きが出てきた。
		その他専門店[コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・昨年、一昨年に比べ、昨年比120%の動きがあるので景気は上向き傾向である。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊・レストラン・婚礼・宴会すべての部門で前年を大幅にクリアしている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体客を中心に動き始めた。個人客も国内・海外共に前年を超えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・梅雨時期ということもあるが、例年よりタクシーの利用者は増えている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・団体利用、個人旅行共に前年並みに推移している。
変わらない	商店街(代表者)	競争相手の様子	・梅雨も上がり、ぼちぼちと来客数が増えてきた。	
	商店街(代表者)	来客数の動き	・われわれの商圏内では夜遅くまで、若しくは24時間営業しているコンビニが多く、商店街は来客数が増えない。またタイムサービス等で商品の単価を落として客のニーズに合わせているため、厳しい状況である。	
	一般小売店[青果] (店長)	お客様の様子	・果物に関しては2、3か月前からあまり動きも変わらず、高額商品が出にくい状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・店舗として大きな販促策を打ったときは、それなりに効果があるが、それ以外では積極的な購買はみられない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・人形展等の記念文化催事が好評で、全店の入店促進に貢献した。客は物主体から心や文化、教養催事への要望が強くなっている。ただし、買上にはつながらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セールに入っても積極的な購買がなく、客は吟味をして購入している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・価格並びにサービスの内容を吟味される方が多く、必要のない商品についての反応は非常に弱い。客の消費に対する慎重さ、堅調さはより強固な姿勢になっている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・下降線をたどっていた来客数が、月初からの好天と限定品や店外催事などにより、昨年実績を超えて推移している。売上については今一歩ではあるが、先月、先々月と比較すると若干好転の兆しがうかがえる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は前年比101～102%となった。クリアランスセールの時期が前倒しになったことが要因である。婦人、紳士衣料関係の動きが中盤から後半にかけて悪かったが、前年より催事に力を入れたため、前年実績を上回った。来客数は前年比99%で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・好天にもかかわらず、既存店舗の売上の伸びが良くない。特に単価と買上点数は前年比数%の下落となった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、売上は前年と同程度で推移しており、値上げ分が販売価格に反映されてない。販売数量の減少がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品の売上は相変わらず厳しい状況が続いている。食品は必要なものを必要な量だけしか購入されず、安くてもまとめ買いという傾向は見られない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・夏らしくなり衣料品の売上が昨年に近づいてきた。食料品は販促パターンを休日型から平日型に変更したところ、昨年比98%まできているので、ほぼ3か月前と変わらない。惣菜と生肉が良く、魚が相変わらず厳しい。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・5～6月にかけて来客数が前年割れとなり、客単価は若干前年を上回っているが、買上率が若干落ちてきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・必要なものは購入するがそれ以外のものは絶対買わない状況で客単価が上がらず、景気動向は非常に悪い状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・6月初めから1週間のキャンペーンを行ったが、梅雨に入り天候も悪く、予定の売上確保は出来なかった。その後も客足は鈍く来客数、客単価共に低下し、前年を大幅に下回る。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・昨年はタバコの値上げのため買い増しが多かったが、今年は反動で昨年割れである。全体的に客単価が落ちている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・来客数が増加している店舗においても、単価が下降傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年よりやや遅れて梅雨入りしたが、前半比較的晴天続きで販売状況が先月に続き、好調である。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・今月は30日が土曜日なのでクリアランスセールが1日早まり、短月で見ればやや良いという結果になっているが、初旬は非常に厳しかった。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・ヤング婦人服、雑貨、ミセス婦人服の来客数、売上が良く前年を上回っている。婦人服バーゲン是好調な反面、着物の展示会は前年割れ、宝石の展示会も前年並みとなり、全体として前年並みである。雨が少ない分客の出足は好調である。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・家電関係では薄型テレビが好調で、ほぼ毎月同じ量が出ている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格はメーカーからの仕入価格が上昇したため、6月も値上げとなった。燃料油はセルフの給油所で購入、他の商品はフルサービスの給油所で購入するなど、客は商品購入先を選別している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・後半忙しくなり例年と比べると良かった。城下カレイを注文する客が増え、株主総会後の食事等、企業関連の客が増えた。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・社内で客の単価を上げる工夫をした。宴会が増え、少々上向いてきた。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・人が良く動いており、久しぶりに前年より売上が良く、客の様子も良い。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊及び婚礼は好調であるが、地元宴会の利用人員が前年比30%近く減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊者数、宴会件数共に伸びが見られない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・大口小口の団体の問い合わせはあるが、個人の動きが非常に悪い。ただ、単価を下げれば個人も入る。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客数は増えてきたが、単価が低く、なかなか良くならない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝からの乗り込みが大変良く、夜も飲食関係の客出が多かった。売上が全体的に1割くらい伸びた。夜の会社関係の子チケットを使う客がぐっと増えてきた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・有力販売代理店の獲得により、販売量は高い水準を維持している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・デジタル関係商品の伸びが良い。
		競馬場（職員）	お客様の様子	・来場者、購買単価共に横ばいで推移している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・市内の物件については問い合わせが多いが、周辺部の問い合わせが少なく、市内の土地の動きが活発である。
	やや悪くなっている	商店街（組合職員）	それ以外	・商店街の食品スーパーが急に閉店し、空き店舗が更に増加している。ここ数年空き店舗が埋まらず、シャッターの降りているところがジワジワ増えている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・梅雨に入ったが雨も降らず暑い日が続いているため、客足も減り、例年に比べると売上は減少している。同じく外販も早々と麦茶になり、売上につながらない。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・近隣商店街の空き店舗が更に増えている。特に優良商店街と言われる中心商店街の空き店舗が増えている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・特に婦人服、なかでもミセスを対象にした衣料品の動きが悪い。今年のヒット商品はワンピースだが、ヒット商品がなかなか出ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比5%減と大きく減少し、客単価も低下を続けている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・特売企画、大型イベント等を企画してもなかなか売上に結び付かない状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・空梅雨傾向で、気温の高い日が続く、乾麺・つゆ・清涼飲料・発泡酒・アイスクリーム等の涼味商材が好調に動くはずが、大型商業施設・総合スーパー・地場中堅スーパーマーケット等の競合店に客を奪われ、不調である。5倍ポイントサービスデーの効果はあるものの、全体を押し上げるまでには到らず、依然として苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・来客数の変動は大きくないが、客単価・一品単価が下落しており、売上が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・観光客が減っており、来客数が減少している。
		衣料品専門店	販売量の動き	・来客数は変わらないが、販売量がぐっと減っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価がかなり落ちている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・今年は梅雨入りが遅く、夏らしさもまだ来ないままに始まった夏セールであったため、まとめ買いが少なかった。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、販売量が前年より減っている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車の販売台数がなかなか伸びない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・例年売れない時期ではあるが、大売出しキャンペーンを行っても、来客数が少なく不調であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今月は農繁期にあたるので、10周年記念イベントとしてバイキングを企画した。ランチバイキングは好調であったが、ディナーバイキングは全く反応がなかった。例年何とか取り込めている少数のパーティが、今月はほとんど無かった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・少雨であったため、例年と比べてかなり落ち込みが大きい。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・6月はキャンペーンがスタートし、新商品も出そろってきたが、値ごろ感のある商品が少なく、販売台数は平日はかなり少なく週末もあまり伸びていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・梅雨時で日中の雨が多く、キャンセルが増え、前年を15%程度下回っている。客単価は落ちてはいないが、天候の影響と住民税等の社会情勢に対する不安で、娯楽サービスへの出費が抑えられる。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の年金問題等の不安により、高齢者を中心に客の財布のひもが固くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・2台以上の車を持っている客は、1台を軽に買い換えている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は梅雨に入ってもスーパー、居酒屋関連に落ち込みがなく順調な滑り出しである。ただし大手メーカーの原料肉供給は、アレルギー問題等で依然厳しい状況にある。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き合い案件が増加し、受注量も今期一番を記録した。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や引き合い内容に一服感がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先が多忙のため、仕様が決まらず生産開始できない受注品が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連、精密機械部品等は、6、7月にかけて総じて好調で、フル操業の状態が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品と食料品の荷動きが悪くなった。
		通信業	受注価格や販売価格の動き	・発注者の投資が依然として活発で発注量は相変わらず多い。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が下落して、それが元に戻らない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	それ以外	・飼料の高騰が進んでいるので、厳しい状況が続いている。
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費動向が悪く、商社の受注関係も特に厳しさを増している。	
輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・少雨の影響で紙・パルプの生産が出来ていない。雑貨関係も通常は飲料を中心に動き出すが、今年は動きが悪い。	
不動産業		受注量や販売量	・売買物件の受託件数が減少している。	
悪くなっている	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・課税出荷ベースで乙類焼酎が前年比98.8%と久しぶりに減少した。	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側が積極的に採用し始めた。良い人材には手数料を惜しまずという状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣スタッフが、待機期間のあまりない状態で次の仕事に就いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年比1割以上の求人件数である。
	変わらない	求人情報誌制作会社（経営者）	それ以外	・求人数は以前に比べて増加しているが、業種や企業による格差がある。地元最大手の地銀では去年までは女子行員の雇用形態は契約社員であったが、今春の採用者からは全員正社員となり、採用者数も大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・雇用保険の資格取得者数が前年とあまり変化がない。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人の動きは前年に比べて伸びているが、伸び率も低く一段落している。就職の件数も例年並み、または前年を下回っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率が3か月連続で下降しており、求人意欲の低下も一部に見られる。
		学校[大学](就職担当者)	求人数の動き	・企業の求人意欲は3か月前も高水準であったが、現在も高い水準で推移している。なお、新卒人材を確保しようとする意欲は、中小企業にシフトしてきている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・派遣需要は、信販系クレジット会社の単発案件や、半導体関連機器の事務派遣需要が落ち込んでいる。業務請負会社は自動車関連で比較的好調に持続している。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・求人数がやや減少傾向を示している。地域的・職種のばらつきがあり、金融系・自動車関連は引き続き需要があるが、人材派遣の主要顧客である情報・通信系、家電販売業で減少傾向となった。
	悪くなっている	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・この時期は中元、夏期休暇にむけて短期雇用のパート・アルバイト求人が活発になるが、例年に比べ求人数は落ち込んでいる。

### 11. 沖縄(地域別調査機関:(財)南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	一般小売店[鞆・袋物](経営者)	来客数の動き	・商店街でも、新商品を入荷したり、商品が充実している店はそれなりに客が増えているし、そうではない店は厳しい。一概に商店街だから、とは言えない。店の努力によっては前年より少しずつ良くなっている。
		百貨店(担当者)	販売量の動き	・天候に恵まれ、好調を維持している。月初より雨が少なく、天候が安定している。6月の最大イベントの「父の日」も堅調に推移した。前年度は量販店との差別化に失敗し苦戦した「かりゆしウエア」も今年は月初めより好調で、大幅に伸長している。また婦人を中心に盛夏商品の動向も良く、衣料計にて前年比3%増を見込んでいる。ただしこれまで好調を維持していた食品は天候の安定にもかかわらず、客数が減少傾向にある。グループ内の関連スーパーにおいても同様の傾向がみられることから、懸念材料となる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・競合店のキャンペーンで来客数は減少しているが、客単価は前年よりも上昇している。
		コンビニ(エリア担当)	客の様子	・主力の米飯やドリンクの落ち込みに対してタバコは前年以上の売上である。タバコに関してはコンビニのシェアが大きいのも理由ではあるが、タバコはどこで買っても同じ価格であり、他商品は買い分けている傾向を意味している。特に酒類は量販店に流れている。利益率の低いタバコの構成が高くなり、収益構造も厳しくなる。
		その他専門店[楽器](経営者)	販売量の動き	・沖縄ブームが一段落しているのか、それともリピーターの増加と競争相手の乱立で値引き競争にも波及しているのか、落ち込んだ状態が続いている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成19年3月は前年同月比で110.1%であった。今月は6月25日現在で111.3%と、同程度の伸びとなっている。来園者は、一般団体、修学旅行、家族連れ、カップル等が多い。
		ゴルフ場(経営者)	客の様子	・客の動きがプラスになったりマイナスになったりで明確な数字が出ない。それに対して少し不安はある。
		やや悪くなっている	その他専門店[書籍](店長)	来客数の動き
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・フリーの観光客の来客数が例年に比べ減少している。地元客向けイベントやチラシの反応が例年の半分ぐらいになっている。官庁のボーナス後も地元客の来客数に変化が無い。
		観光型ホテル(商品企画担当)	販売量の動き	・6月は個人、団体とも前年割れする見込みである。特に前半の稼動が弱い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・5月ゴールデンウィーク終盤から引続き需要の減少があり、地元向け特別セールスを企画したが、あまり効果は無く売上は減少している。
	悪く なっている			
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない			
	やや悪く なっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が落ち込んでいる。
	悪く なっている	輸送業(営業・ 運営担当)	受注量や販売量の動き	・量販店による家電製品(エアコン)の販売計画が大幅に減少したことに伴って、見込んでいた商品の保管・輸配送が減少し売上の大幅な落ち込みにつながっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・これまでの派遣先から追加依頼が多く、また県外の企業が沖縄でイベントをするということで短期ではあるが派遣依頼がある。それも複数の企業からで、企業全体が活発に動き出している。
		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・年末を控え求人数が増加しており、昨年度と比較して求人数も増加している。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人活動が前年に比べて積極的である。例えば県内銀行においても入試日をずらす等で採用枠を拡大しているという状況である。これに呼応して県内の学生の就職活動も活発になっている。特に観光関連が、時期的にますます活発に動いている。また、IT企業も積極的な採用活動を展開している。
	変わらない	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・これまで右肩上がりであった求人数が、停滞気味になってきている。
	やや悪く なっている			
	悪く なっている	-	-	-